Comisión Investigadora para estudiar y pronunciarse sobre
la legalidad, oportunidad y conveniencia de gastos
realizados por determinados entes autónomos
y servicios descentralizados entre el
1º de marzo de 2000 y el
1º de marzo de 2005
Carpeta Nº 694 de 2005

Versión Taquigráfica N° 655 de 2006

BANCO HIPOTECARIO DEL URUGUAY

Ex Subgerentes y Gerentes Técnicos

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 20 de julio de 2006

(Sin corregir)

PRESIDEN: Señores Representantes Carlos Varela Nestier, Presidente y Gustavo Borsari Brenna, Presidente ad hoc.

MIEMBROS: Señores Representantes Javier Barrios Bove, Gustavo Bernini, Eduardo Brenta, Germán Cardoso, Álvaro Delgado, Jorge Pozzi y Juan Andrés Roballo.

ASISTE: Señor Representante José Carlos Mahía.

INVITADOS: Ex Subgerentes y Gerentes Técnicos del Banco Hipotecario del Uruguay: contador César Cendoya Ibañez, (Contaduría); arquitecto Juan García Percovich (Arquitectura); y doctor Carlos Daniele (ex Secretario General Letrado).

SEÑOR PRESIDENTE (Varela Nestier).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Queremos dejar constancia de una nota recibida; además, a través de Secretaría, daremos cuenta de las citaciones realizadas para el día de la fecha y las respuestas obtenidas.

SEÑORA SECRETARIA.- La Comisión recibiría hoy, a la hora 9 y 15, al contador Cendoya, del Departamento de Contaduría del Banco Hipotecario; posteriormente, atendería al arquitecto García Percovich; y, en último término, al representante del Departamento Legal, contador Daniele. Los demás invitados, como el señor Reyes Buysan, del Departamento Legal, se excusa y se ofrece para hablar con el Presidente si lo considera necesario; en el Banco Hipotecario él ejercía una tarea no vinculada con lo que ha leído en las versiones taquigráficas con relación a las denuncias realizadas. Algunos de los otros invitados han manifestado problemas de salud y aclaramos que con estos invitados estaríamos completando la lista que el Banco Hipotecario nos envió.

SEÑOR BERNINI.- Quiero hacer una aclaración con respecto a los convocados. Por lo menos hay un par de nombres que en algún momento se manejaron en el ámbito de la Comisión y que me pareció no escuchar que hayan sido convocados. Me refiero a los arquitectos Valazza y Cirillo.

SEÑORA SECRETARIA.- El arquitecto Valazza se comunicó en forma telefónica. En una primera llamada pidió un cambio de día y hora porque tenía una consulta médica de importancia. Luego de esa consulta se comunicó nuevamente diciendo que no había tenido buenas noticias y envió una nota explicando los motivos de su inasistencia. Si el señor Presidente lo entiende conveniente, podemos leerla.

SEÑOR PRESIDENTE.- Dese lectura a la nota.

(Se lee:)

SEÑORA SECRETARIA.- "Montevideo, 18 de Julio de 2006.- Sr. Presidente de la Comisión Investigadora sobre la legalidad, oportunidad y conveniencia de los gastos realizados en el período 1º de marzo de 2000 y 1º de marzo de 2005 por determinados entes autónomos y servicios descentralizados.- Dip. Carlos Varela.- De mi mayor consideración.- Acuso recibo de vuestra nota de fecha 13 de Julio de 2006 donde se me invita a la reunión a llevarse a cabo el 20 de Julio del corriente y se me adjunta además diversas versiones taquigráficas, tomadas oportunamente a ex integrantes de los Directorios del Banco Hipotecario del Uruguay, con participación en el período de referencia.- Encontrándome sometido a tratamientos, que según los médicos tratantes, hacen inconveniente el esfuerzo que requiere mi comparecencia, me abstendré de concurrir.- Aclaro que mi actuación en el Banco Hipotecario del Uruguay, cesó en el primer trimestre del año 2002.- Esa circunstancia, unida a lo que surge de la lectura del material enviado, me indica la convicción que sería escasa la información útil que podría aportar a esa Comisión.- Se debe tener presente que en todo momento mi actuación ha sido puramente técnica y en esencia se encuentra recogida y claramente documentada en los distintos informes producidos en todos y cada uno de los expedientes del Banco.- Agradeciendo sepa comprender esta situación, lo saluda atentamente.- Adhemar Valazza".

El señor Diputado Bernini mencionó a los arquitectos Carlos Altoberro y Antonio Cirillo Hernández y aquí tenemos los sobres y la documentación correspondiente. Ni el Banco Hipotecario, ni la guía telefónica, ni las consultas a ANTEL, nos permitieron obtener direcciones o teléfonos a donde enviar los mensajes. Por lo tanto, aquí tenemos los sobres; no recibieron las citaciones y no hay dónde mandarlas.

SEÑOR BERNINI.- Quiero dejar alguna constancia con respecto a este tema, independientemente de que parto de la base de que el esfuerzo se realizó y no se logró el objetivo de entregar algunas citaciones, y a la carta de Valazza. En lo personal, me reservo la posibilidad de que se pueda insistir con el tema y, en todo caso, analizaremos cuáles podrían ser los mecanismos y los aportaremos a la Secretaría de la Comisión. A diferencia de parte del contenido de la carta del arquitecto Valazza, los que definimos quiénes tienen algo para aportar a la Comisión somos los miembros que la integramos. No es un argumento el hecho de que sienta que no tiene nada para aportar porque sus responsabilidades eran exclusivamente técnicas. Precisamente, porque valoramos esas responsabilidades técnicas que han tenido consecuencias muy duras para el Banco Hipotecario y para el país, como integrante de la Comisión me reservo el derecho, junto con mis colegas, de citar a quienes entendamos necesario. En este caso, también me reservo el derecho a insistir sobre la posibilidad de que pueda concurrir.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a leer otra nota que ha recibido la Comisión con relación a su trabajo.

(Se lee:)

SEÑORA SECRETARIA.- Esta nota llegó en el día de ayer y dice lo siguiente: "Montevideo, 19 de julio de 2006.- Sr. Presidente de la Comisión Investigadora para estudiar y pronunciarse por la legalidad, oportunidad y conveniencia de gastos realizados por determinados entes autónomos y servicios descentralizados, entre el 1º de Marzo de 2000 y el 1º de Marzo de 2005.- Sr. Representante

Carlos Varela Nestier.- Presente.- De nuestra mayor consideración:.- Hemos tomado conocimiento por la prensa y por las versiones taquigráficas de esa Comisión Investigadora que usted dignamente preside, de las diversas calificaciones negativas vertidas sobre la actuación de nuestra empresa, en la terminación del conjunto habitacional CH 153 para el B.H.U..- Teniendo en cuenta lo expresado anteriormente, es que solicitamos a usted ser recibidos por dicha comisión a la brevedad posible, a los efectos de aportar nuestra opinión sobre el tema y clarificar la situación.- Sin otro particular saludamos a usted muy atentamente.- Eduardo Apud.- P/Ing. Apud Construcciones S.A.".

SEÑOR PRESIDENTE.- Tomaremos en cuenta esta nota y al finalizar las entrevistas del día de hoy estableceremos la conveniencia de la citación del ingeniero Apud.

(Ingresa a Sala el contador César Cendoya Ibáñez, ex Subgerente General del Departamento de Contaduría del Banco Hipotecario del Uruguay)

——Damos la bienvenida al contador César Cendoya Ibáñez y agradecemos su presencia en esta Comisión Investigadora.

Usted ya ha recibido la documentación pertinente que lo relaciona con el tema que estamos investigando, específicamente con respecto al Banco Hipotecario.

El procedimiento que vamos a seguir es cederle el uso de la palabra por si quiere hacer alguna aclaración o brindarnos cierta información y luego los señores Representantes harán las consultas que consideren pertinentes.

SEÑOR CENDOYA.- Con mucho gusto concurro a esta convocatoria de la Comisión.

En primer término, quiero aclarar que me retiré del Banco en el año 2003. Por lo tanto, trataré de satisfacer las dudas de ustedes de la mejor manera posible, pero con la limitación del paso de los años.

Aclaro que en la estructura del Banco teníamos un Directorio del cual dependía un Gerente General y de él, a su vez, dependía un grupo de Subgerentes Generales, cada uno de los cuales tenía áreas específicas. En mi caso, las áreas que me correspondieron fueron la Gerencia de Ahorro, relacionada con la captación del ahorro público, la Gerencia de Tesorería, que atiende el manejo y la custodia de los fondos del Banco, y la Gerencia de Contaduría y el Departamento de Planificación.

Sobre esa base, estoy a la espera de las preguntas que deseen hacer. No tenía pensado hacer una exposición previa, por eso me sorprendió la propuesta; tal vez esto se deba a mi falta de oficio en estos ámbitos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Aclaramos que no es necesario que haga una exposición. Simplemente, siempre ofrecemos la posibilidad de que el invitado pueda realizar algún tipo de declaración o brindar alguna información que considere pertinente antes de contestar las preguntas.

SEÑOR CENDOYA.- En mi caso, lo básico es el tiempo que media entre el momento en que me retiré del Banco y las circunstancias actuales.

SEÑOR PRESIDENTE.- En el período que esta Comisión está investigando, es decir, desde el 2000 hasta el 2003 -en su caso-, ¿cuál fue la responsabilidad última que usted desempeñó en el Banco Hipotecario? ¿Fue esta que acaba de describir o hubo alguna otra situación específica que corresponda aclarar?

SEÑOR CENDOYA.- En el año 2002, el Directorio me adscribió a la Gerencia General como una especie de asesor. Por lo tanto, los últimos meses de mi actividad en el Banco no estuvieron vinculados a esas áreas. Es bueno hacer la aclaración porque hubo unos meses en los cuales prácticamente no tuve injerencia en ningún tema de los que mencionábamos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Desde su punto de vista, ¿cómo describiría el peso de las decisiones a nivel de la Gerencia sobre la toma de resoluciones que el Banco realizaba? Me explico: hasta ahora en esta Comisión hemos recibido a alguno de los Directores que actuaron en el período; lamentablemente, no todos pudieron asistir. Desde mi punto de vista, diría que hay un señalamiento por parte de los Directores del peso que tenían los Gerentes en la toma de decisiones del Banco, más allá de lo que el Directorio pudiera resolver, trasladando la responsabilidad de una serie de decisiones al Área Gerencial. ¿Usted lo vivía de esa manera? ¿Asesoraban al Directorio o tomaban decisiones que luego el Directorio avalaba? ¿Cómo vivió usted, en estos años, esa relación hacia la toma de decisiones en algunos casos fundamentales, en la política del Banco Hipotecario?

SEÑOR CENDOYA.- Fue un "mix" de las dos cosas. Obviamente, las decisiones de menor nivel eran tomadas por los Subgerentes Generales, los Gerentes o Jefes de los sectores, según el tipo de cuestión de que se tratara. También los Gerentes planteábamos iniciativas que iban al Directorio y eran consideradas, rechazadas, aprobadas o modificadas. Es decir que había un poco de las dos cosas.

Lo que estimo, y hace al tema que el señor Presidente está planteando, es que en la organización del Banco había un exceso de niveles por debajo del Gerente General, en su renglón inmediato; había un fraccionamiento muy grande de funciones. Pienso que podría haber sido más útil que del Gerente General dependiera un par de Subgerentes Generales y no cinco, seis o siete, según las distintas épocas, con lo cual se fraccionaba muchísimo la actividad del Banco y, a mi juicio, se compartimentaba en exceso.

SEÑOR BERNINI.- Gracias por su participación.

Usted describió cuáles eran las áreas en las que tenía responsabilidad. Se refirió a la Gerencia de Ahorro, a la Tesorería -y, obviamente, supongo que a la custodia de todos los documentos dentro de la Tesorería-, a la Contaduría y a Planificación. Concretamente, me interesa saber si parte de esa función era autorizar gastos de todo tipo, es decir, si usted era responsable en cuanto a la habilitación de gastos dentro de la empresa; me refiero a todo tipo de gastos.

SEÑOR CENDOYA.- El aspecto de los gastos e inversiones estaba perfectamente reglamentado en el Banco Hipotecario. Pienso que ustedes pueden pedir -si no la tienen- la orden de servicio correspondiente. Había un ordenador primario que, obviamente, por las disposiciones jurídicas en vigencia es el Directorio y luego una serie de ordenadores secundarios entre los cuales estaban el Gerente General, los Subgerentes Generales, los Gerentes y algunos cargos de jefatura. En esa orden de servicio se establecen las competencias para ordenar gastos hasta determinados montos menores y también la calidad del gasto, según de qué tema se tratase. Algunos gastos estaban reservados estrictamente al ordenador primario. Quiere decir que yo tenía limitadas las posibilidades de ordenar gastos a determinadas cuestiones bastante menores.

Hay otra instancia en el gasto que es la de dar conformidad a la recepción del bien o el servicio. Esto es importante porque a veces se habla del ordenamiento del gasto como una cuestión única. Por ejemplo, si se ordena comprar una computadora, lo hace, por el monto y la calidad del gasto, el Gerente de Informática, quien podría estar habilitado para ello. Luego hay una etapa donde el proveedor entrega la computadora, después de la licitación, el concurso de precios o la circunstancia que fuere. Entonces,

quien recibe el bien, bajo su responsabilidad es quien manifiesta que recibió la cosa, es decir que se cumplió el bien o el servicio. Después hay una siguiente instancia que es el ordenamiento del pago, donde constatado que se ordenó correctamente el gasto y se recibió la cosa, se ordena efectuarlo.

Obviamente, reitero que yo tenía facultades bastante restringidas por el tipo de Gerencias de las que estaba a cargo, que no tenían mucho que ver con el gasto. En cambio, la Subgerencia General, de la cual dependía Servicios Generales, tenía facultades mucho más amplias y podía decidir la compra de café, papelería, artículos de limpieza, etcétera.

SEÑOR MAHÍA.- Voy a hacer una serie de preguntas que tienen relación con lo que el Gerente establecía.

En lo personal, entiendo que algunas de las afirmaciones que se hicieron en esta Comisión por parte de ex Directores tendían a trasladar una serie de responsabilidades, por la vía de los hechos, al Cuerpo Gerencial, en decisiones que lucían no ser de segundo orden; eran decisiones bien importantes, de un peso tal que no tenían que ver con la compra de una computadora o papelería. Como usted hablaba de ordenadores primarios y luego seguía con la escala correspondiente, voy a hacer dos o tres preguntas iniciales para tratar de que esta Comisión se pueda ilustrar con su experiencia en esto.

La primera pregunta refiere al tema de los gastos en publicidad. Quisiera saber si nos puede ilustrar cómo era el proceso en cuanto a la adjudicación de publicidad. Por los datos que tenemos de la auditoría que se hizo en esta Administración y que se suministró a todos los legisladores miembros de la Comisión y testimonios de varios ex Directores de un determinado período, que creo que coincide con el 2000-2003, había una concentración muy fuerte de poder por parte del ex Presidente del Banco, en este caso Noachas, en cuanto a la adjudicación de publicidad. Aparentemente los demás, según testimonios, estaban fuera de esto. Entonces, quisiera saber, en función de las órdenes de servicio, cómo era esa operativa. ¿ En algún momento evidenció o tuvo conocimiento de que se estaban haciendo las cosas de manera distinta a las ordenanzas tradicionales o a lo habitual en el Banco Hipotecario del Uruguay?

Con respecto a publicidad, nosotros también tenemos un documento -cuando digo "nosotros" no me refiero al plural en lo personal sino en lo colectivo en cuanto a la información suministrada- que indica que había cuotas o cupos de publicidad por Director. A los ex Directores que asistieron a la Comisión les preguntamos y dijeron no conocerlos o no utilizarlos. Los cupos por publicidad estarían en el orden de los US$ 10.000; inclusive, hay una nota que dice que se ajustan en función de tal o cual directiva. Mi pregunta concreta es si usted tenía conocimiento de la existencia de cupos de adjudicación de publicidad por Director. Si eso era así, ¿cuál era la operativa? Si era habitual o normal. Si se hacía, por ejemplo, a través de sucursales. ¿Cómo era la parte contable a través de la adjudicación de publicidad por las sucursales del Banco Hipotecario? Porque si uno analiza la publicidad que se adjudicó a través de las distintas sucursales, inclusive, si uno se tomara el trabajo de promediar la asignación de publicidad con el número de habitantes de cada departamento, podría sacar rápidamente la conclusión de que algunos departamentos del interior del país fueron privilegiados a la hora de la asignación de publicidad.

Ese es el capítulo inicial de publicidad.

SEÑOR CENDOYA.- En el tema publicidad el Banco tenía una oficina de relaciones públicas y publicidad que, si no recuerdo mal, en algunos momentos dependió del Presidente y en otros del Directorio. No estoy bien seguro de esto; tengo la impresión de que nunca dependió del Gerente General.

Obviamente, los Directores no son ordenadores de gastos, o sea que ningún Director legalmente estaba en condiciones de ordenar publicidad alguna. Digo lo que son las normas, porque siempre puede haber apartamientos de las normas.

Entonces, en materia de publicidad, si mal no recuerdo, la potestad de ordenamiento era del Directorio. No creo que hacia abajo en el plano organizacional hubiera facultades de conceder o contratar publicidad. He leído en una versión taquigráfica anterior que me enviaron, que las sucursales podrían haber ordenado publicidad. Me llamó mucho la atención. Puede haber pasado; en un organismo tan grande uno no se entera de las cosas, y menos de cuestiones no relacionadas con el área específica, pero no creo. Me llamó la atención, si es que sucedió.

Desde ya, en un 90% de seguridad -a pesar del tiempo transcurrido- las sucursales no tenían esa facultad de gastos de publicidad, porque no tiene ninguna lógica que así fuera. Si no recuerdo mal, las sucursales tenían mínimas posibilidades de gastar porque, normalmente, se les proveían todos los bienes y servicios que se contrataban desde Casa Central, por las oficinas correspondientes. Quiere decir que los gastos de las sucursales debieron ser básicamente de caja chica, para comprar un poco de té o café en alguna circunstancia, o artículos de limpieza, pero nada más que eso. Me llamó la atención porque lo leí en la última versión taquigráfica que ustedes me enviaron.

SEÑOR BRENTA.- Al ser responsable del área de Contaduría, se supone que todos los gastos del Banco finalmente quedan registrados en la contabilidad del Banco y, por tanto, recibían un aval. A su

vez, al ser también responsable del área de Tesorería, podemos deducir que todos los pagos del Banco tenían una intervención del Departamento de Tesorería ¿Es así?

SEÑOR CENDOYA.- El área de Tesorería, a través de los cajeros, exclusivamente paga por orden de otras Gerencias. Cuando viene una firma responsable de una Gerencia que establece: "Páguese al señor 'Equis' la cantidad de $ 100", la Tesorería procede a pagar y a recabar el recibo correspondiente. La Tesorería se dedica a custodiar efectivo, a controlar las cuentas bancarias, a pagar y a cobrar; nada más. Obviamente, la contabilidad de todas las transacciones, si bien se contabilizaban en las propias sucursales, se resumía en la contabilidad central del Banco que sí la realizaba una dependencia de la Gerencia de Contaduría, que tenía su Gerente y su Subgerente, que estaba dividida en departamentos y que, a su vez, estaba subdividida en secciones. Una de estas secciones analizaba esos posibles comprobantes que pudieran existir.

Por otra parte, como se sabe, en materia de gastos está reglada la intervención preventiva del gasto, que supone la intervención de un contador delegado del Tribunal de Cuentas. Yo no era ese delegado, pero en la Contaduría había cinco o seis contadores delegados que se encargaban de realizar esas intervenciones, cualquiera fuera el nivel que hubiera aprobado los gastos.

En el caso de las sucursales, como esos gastos debieron ser sumamente menores, la intervención no se hacía con carácter preventivo, porque era imposible. Por ejemplo, si la sucursal de Rivera compraba dos biromes, no iba a venir un expediente a Montevideo para que se interviniera el gasto, y luego volviera y se ejecutara el gasto. En el caso de esos gastos tan menores -que a mi juicio eran los únicos que podían realizar las sucursales-, la intervención se hacía después sobre la base de legajos o comprobantes. Repito que estos gastos debieron haber sido muy pocos y muy menores, porque las sucursales recibían todos los insumos necesarios de la Casa Central.

Creo estar olvidando parte de las preguntas del señor Diputado Mahía.

SEÑOR MAHÍA.- Antes de repetir mis preguntas, quiero dejar una constancia.

Olvidé el documento correspondiente, pero puedo asegurar, por datos que fueron proporcionados a esta Comisión, que en algunos meses, por ejemplo, sucursales del departamento de Colonia no bajaron el gasto de $ 800.000. En relación a Canelones, por ejemplo Las Piedras tenía una dotación económica muy importante, que si se la compara con la de otras ciudades y se tiene en cuenta la población, no se trataba de lapiceras ni nada parecido, porque eran gastos muy importantes.

Insisto con mi pregunta anterior. Concretamente, quiero saber si la publicidad era manejada directamente por el Director, por el Presidente, o si existía potestad jurídica para que usted la realizara personalmente. Es decir, quiero saber si existía potestad para que el Presidente del Banco o alguno de sus Directores asignaran directamente publicidad.

SEÑOR CENDOYA.- No, no existía esa potestad.

Con respecto a las sucursales, no sé que pudo haber pasado con las cifras que mencionó el señor Diputado. No obstante, pongamos como ejemplo una radio de Tacuarembó. El Directorio podría haber resuelto que se diera publicidad a esa radio, y el Gerente de la sucursal comunicaba a la radio que tenía una pauta de, por ejemplo, $ 1.000 por mes. Finalizado el mes, la radio presentaba su factura a la sucursal, que pagaba esa pauta, y luego el comprobante correspondiente, con todos los demás comprobantes de la sucursal, se enviaba a Montevideo. En este caso, no creo que el Gerente de una sucursal dispusiera dar a una radio de Tacuarembó $ 1.000, $ 5.000, $ 10.000 o $ 100.000 de publicidad. Me cuesta mucho creerlo. La Comisión puede disponer de documentación a la que yo no accedí en la que figure ese tipo de decisiones.

SEÑOR MAHÍA.- La información tiene que ver con los gastos de cada sucursal -así fue suministrada-, y ahí se establecen estas cifras.

SEÑOR CENDOYA.- Pero ahí hay otro problema.

SEÑOR MAHÍA.- Dicho gasto está imputado a ese rubro. En ese sentido, quiero saber si la ejecución era central y se aplicaba a través de las sucursales.

SEÑOR CENDOYA.- Me parece que en este punto existe una confusión.

Leí las versiones taquigráficas de las dos últimas sesiones que me enviaron, y me llamó la atención que se dijera que en determinado departamento, con menos población que en otro, se otorgara más publicidad, como dejando trasuntar que tal vez hubiera algún Director que fuera oriundo, por ejemplo, de Tacuarembó. Pongo el ejemplo de Tacuarembó porque creo que no hubo Directores oriundos de Tacuarembó y para que nadie se sienta aludido.

SEÑOR BRENTA.- También puede poner el ejemplo de Colonia.

SEÑOR CENDOYA.- Yo pongo el ejemplo de Tacuarembó; el señor Diputado pondrá el ejemplo de Colonia. Eso puede haber pasado. Pero no le asignaría al Gerente de Tacuarembó la responsabilidad de haberle dado a Radio Tacuarembó una cantidad desmedida de publicidad. Él simplemente tiene que haber actuado como mensajero en el sentido de que existía una decisión de pagar tanto o de contratar tanto de publicidad en esa radio. Una cosa es que se critique cómo se distribuyó geográficamente la publicidad -no tengo las cifras pero pueden haberse dado aspectos criticables- y otra es que se diga que el Gerente de la sucursal de Tacuarembó fue el responsable de que Tacuarembó tuviera más publicidad que Maldonado o que Canelones. Creo que son dos aspectos distintos. No sé si me explico bien: una cosa son las potestades y las acciones de cada funcionario y otra el resultado de toda la acción global en el país de la publicidad y dónde se concentró.

SEÑOR MAHÍA.- Es claro -no por obvio hay que dejar de decirlo- que la decisión de montos importantes no debe pasar por un Gerente de sucursal. Entonces cambio la pregunta. ¿Cuál era la oficina concreta, si estaba bajo su dependencia o no, en cuanto a la asignación de gasto de publicidad? ¿Qué intervención tenía concretamente su área con respecto al gasto de publicidad?

SEÑOR CENDOYA.- La oficina atinente a la publicidad era la Oficina de Prensa y Relaciones Públicas que en algunos tiempos dependía del Directorio y en otros del Presidente, si no recuerdo mal. Era la que estaba en contacto permanente con el Directorio, según tengo entendido, para todo lo que se refiriera a publicidad. Tal vez a través de esa oficina se trasmitiera a alguna sucursal dar tanto de publicidad a determinado medio. No me consta en absoluto cómo se hacía. Nunca dependió de mí ni de mis áreas la Oficina de Prensa y Relaciones Públicas.

SEÑOR MAHÍA.- Ni los gastos de publicidad.

SEÑOR CENDOYA.- Los gastos de publicidad eran definidos por los ordenadores correspondientes. Puede haber habido desvío en eso; siempre puede pasar. Yo no tenía ninguna participación en ello. No tenía facultades, no podía ordenar ni un renglón, ni un aviso fúnebre.

SEÑOR BERNINI.- Atendiendo a lo que usted describió como su función -estoy tratando de ubicar los temas en función de su área de responsabilidad-, también surge de los testimonios, que se detectó por parte de las auditorías realizadas ciertas situaciones. Por ejemplo, surge que los gastos de publicidad finalmente se cargaban al valor de las viviendas. Eso tiene que ver con aspectos contables respecto a la forma de aplicación de los distintos rubros por parte de la Contaduría. Mi pregunta concreta es qué nos puede aportar usted sobre ese tema porque ha sido planteado en varios de los testimonios que hemos tenido. Objetivamente, partidas presupuestadas para publicidad se exceden del gasto y parte de los gastos de esa publicidad se cargan al valor de las viviendas que luego se ofertan en el mercado o se licitan a los efectos de vender.

En otro orden, también tenemos testimonios que nos plantean -voy a leer casi textual- que a partir de 1995 se creó un rubro en el cual se contabilizaba la diferencia entre el valor del bien que salía a la venta y el resultante de las nuevas tasaciones que se realizaban. Allá por el año 2002 -es el testimonio que tenemos- se nos aporta que de acuerdo con esa operativa de estos últimos años mediante la cual el cliente puede solicitar

una nueva tasación, procedimiento que en aquel momento se aplicaba a complejos habitacionales enteros, este rubro en particular tenía alrededor de US$ 18:000.000 en noviembre de 2002, contabilizados, y, obviamente, nadie sabía cómo se iba a financiar y cómo se iba a cobrar esa diferencia entre el valor del bien que salía a la venta y la resultante de las tasaciones solicitadas. En gran parte, en complejos habitacionales enteros se acudió a este procedimiento que fue generando un bolsón de dinero en un rubro contable que, obviamente, no iba a tener una contrapartida porque no se iba a cobrar más.

Quisiera saber qué nos puede aportar usted sobre este tema al igual que sobre otro rubro contable que vendría a ser el complemento del precio de venta. Precisamente, ese rubro se creó para ubicar la diferencia entre el precio de venta del inmueble y los precios licitados por los clientes cuando los complejos habitacionales no se vendían, porque en aquel momento no se vendía ningún apartamento, o se vendía uno solo. En aquel momento, noviembre de 2002, en ese rubro que, insisto, es el complemento del precio de venta que ubicaba la diferencia entre el precio de venta y los precios licitados por los clientes para la compra, había US$ 31:500.000, que se estimaba que iban a ir a pérdida porque no se iban a recuperar. Quisiera saber qué nos puede aportar también en este sentido. No sé si le quedaron claras las preguntas. Me refiero a rubros contables específicos que se crearon para tirar plata ahí adentro en función de mecanismos de tasaciones, precios de venta, licitación a los clientes, y que de acuerdo con lo que figuraba ya en noviembre de 2002, estábamos hablando de cifras millonarias en dólares, y todo indicaría que eso iba a ser pérdida para el Banco.

SEÑOR CENDOYA.- Con respecto a la publicidad, que creo que fue lo primero que preguntó el señor Diputado, existía en el Presupuesto un renglón de publicidad y propaganda dentro del rubro servicios no personales. Estos son renglones que, de acuerdo con las normas vigentes en aquel momento, no tienen limitaciones en cuanto a que pueden ser reforzados o pueden servir como reforzantes. En principio, en cuanto a la publicidad las normas establecían que correspondía que fuera imputada a dicho renglón presupuestal.

La contabilidad de las obras era llevada por la Gerencia de Crédito. La contabilidad estaba descentralizada. La contabilidad de los conjuntos habitacionales era llevada por la Gerencia de Administración de Conjuntos Habitacionales. En determinado momento, el Directorio resolvió, o el Banco resolvió, imputar determinados gastos de publicidad, según recuerdo, a conjuntos habitacionales. No estoy en el detalle de ese tema porque, repito, era contabilizado en la Gerencia de Crédito, pero desde el punto de vista de teoría contable, si esa publicidad se refería a los llamados para realizar las obras, podía integrar el costo de la obra. El costo de una obra, de un inmueble o de un bien de cambio que usted construye, incluye todas las erogaciones que es necesario realizar hasta que el bien quede en condiciones de ser vendido. Eso es así de acuerdo con normas internacionales de contabilidad. Si después -esto no me consta en absoluto- se imputaron gastos de publicidad relativos a la venta de las unidades, llamados públicos, avisos en diarios, etcétera, eso ya sería un gasto de venta y, de acuerdo con la teoría contable, no correspondería imputarlo al costo del bien sino que debería contabilizarse como gasto o como pérdida.

Eso es lo que puedo decir en cuanto a marco de lo que yo estimo relativo a la publicidad. Es cierto que determinados conjuntos habitacionales terminaron con valores muy superiores o superiores a los valores de mercado, y eso le ocasionó muchas dificultades al Banco. Yo siempre sostuve que los edificios construidos debieran comercializarse de acuerdo con su valor de mercado. Durante muchos años el Banco se resistió a esa posición y si el apartamento costó 100, lo sacaba a la venta por 100, cuando el valor del mercado podía ser 70. Tengo entendido que, finalmente, cuando yo no participaba en la Dirección o estaba como adscripto a la Gerencia General, las ventas del Banco pasaron a realizarse a valores inferiores a los efectivamente invertidos. Obviamente, esa diferencia, cualquiera que hubiera sido el rubro al cual se hubiera imputado transitoriamente, en definitiva, por no responder a ningún recurso y, por lo tanto no tener la calidad de activo, sin duda iba a terminar siendo una pérdida.

SEÑOR MAHÍA.- Daré algunos ejemplos que tengo a mi vista, en cuanto a la asignación de publicidad en las sucursales. Confieso mi ignorancia acerca de la población de una y otra ciudad, pero vale como ejemplo. En Young se asignó publicidad por $ 12.790 y en Carmelo por $ 94.416. Generalmente se trata de radios, de emisoras. No creo que haya mucha diferencia entre la población de ambas ciudades.

En Salto había una asignación total de $ 267.395, y en Rocha de $ 1:308.742; en Colonia, solo en la ciudad, $ 524.240; en Florida, $ 315.000. Así podríamos citar muchos otros casos. No eran gastos de menor orden,

sino importantes. Hasta ahora asumo que no tiene nada que ver con una decisión directa de un Gerente de sucursal, pero es un criterio que a todas luces llama la atención y la información oficial del Banco Hipotecario determina eso.

SEÑOR BORSARI BRENNA.- En la línea de preguntas respecto del tema publicidad en el período 2000-2005, una cosa es establecer valoraciones sobre la conveniencia o inconveniencia de los gastos -eso correrá por cuenta nuestra- y otra es hacerlo acerca de la legalidad de dichos gastos. Usted, que estaba en esas áreas, ¿constató en algún gasto o en los gastos realizados a lo largo de ese período alguna ilegalidad? ¿Fueron objeto de observación por parte de los delegados del Tribunal de Cuentas?

SEÑOR CENDOYA.- No recuerdo en este momento ningún gasto del cual pudiera connotarse un carácter de ilegalidad, aunque no digo que no lo pudiera haber habido.

Los gastos de publicidad no pasaban por mis manos. Desde el Directorio, los gastos bajaban a la Gerencia General -que tenía una Secretaría importante con muchos funcionarios y muchas funciones- y de ahí iban directamente al Contador delegado del Tribunal para que este lo observara o le diera el visto bueno. En caso de observarlo, volvía al ordenador primario -donde, repito, la publicidad estaba concentrada- y este ratificaba o no el gasto. A su vez, los contadores delegados tenían la obligación de remitir al Tribunal de Cuentas los listados de todas las observaciones que se realizaban. Quiere decir que también el Tribunal de Cuentas tomaba conocimiento de todas las observaciones, tanto en materia de publicidad como de cualquier otra cosa. Creo que eran informes mensuales que los contadores delegados tenían que remitir.

Respecto a las preguntas del señor Diputado Mahía, creo que al final se clarificó el punto. Puede haber habido una desproporción entre las poblaciones y la cantidad de clientes en los distintos departamentos con los montos invertidos. De las cifras que menciona, seguramente así surge, pero eso no implica, a mi juicio -según yo recuerdo-, que los Gerentes de sucursal tuvieran facultades ni que el Gerente de sucursal de Colonia fuera más dispendioso que el Gerente de sucursal de Florida. Me llamó mucho la atención lo que salió en las actas, pero creo que ahora quedó claro.

SEÑOR MAHÍA.- Coincido en que quedó claro.

Quiero reafirmar el concepto que planteaba el señor Diputado Borsari Brenna, que yo también traté de aclarar antes. Todo gasto que en materia de publicidad no haya seguido las ordenanzas o el orden jurídico que determina el Banco Hipotecario está fuera de lo legal, esto es, si se asignó publicidad por cuotas o directamente por Presidencia sin seguir lo jurídico, está fuera de las potestades que debería tener un Director o de las posibilidades de asignación de publicidad de un Ente. ¿Estamos de acuerdo?

SEÑOR CENDOYA.- Efectivamente, con una excepción. Tengo entendido que el Presidente tenía facultades para adoptar acciones en cualquier tema, dando cuenta al Directorio para que después este refrendara el acto. O sea que podría haberse dado el caso -no digo que se haya dado-, en cualquier materia, incluida la publicidad, de que el Presidente hubiera tomado una decisión dando cuenta en la sesión inmediata al órgano para que la homologase. Pero individualmente ningún Director tenía facultades para gastar de un cupo propio o algo así, como se menciona aquí.

SEÑOR MAHÍA.- Para ser claros: si hubo una decisión por parte de un Presidente del Banco Hipotecario en el período a estudio, para que tuviera validez desde el punto de vista del ordenamiento jurídico del organismo, necesariamente tuvo que contar con una posterior aprobación por parte de la mayoría del Directorio de entonces.

SEÑOR CENDOYA.- Efectivamente, es así.

SEÑOR MAHÍA.- Con respecto a los viajes al exterior, las auditorías que nosotros recibimos plantean una serie de excesos, a veces por una cuestión de criterio. De acuerdo con estas auditorías, no se justificaba, por una cuestión de conveniencia para el propio Banco, por no ser redituable, que determinado Director fuera a tal o cual misión. Si bien es opinable y quizá no tenga que ver estrictamente con su área, parece ser un dato de la realidad.

Mi pregunta tiene que ver con un par de aspectos que fueron señalados por el actual Directorio y por las auditorías realizadas, en cuanto se solicitó que se asumieran los costos de intervenciones quirúrgicas de dos ex Directores en el exterior, durante dos misiones. Quiero saber si en ello tuvo intervención la Gerencia que estaba a su cargo y, de ser así, cómo le fue planteado y cómo fue imputado el gasto.

SEÑOR CENDOYA.- En el Banco tenemos -existe todavía- una clínica médica que cumple su función ordinaria de atender a los funcionarios y ex funcionarios de la institución. A su vez, por su especialidad, asesoraba al Gerente General y al Directorio sobre cuestiones relativas a la situación médica o de salud. Esa dependencia, la clínica médica, si bien en el organigrama dependía de la Gerencia de Personal, en los hechos, uno podía visualizar como funcionario del Banco, que se movía en contacto con el Gerente General en forma permanente, o sea que hacía sus planteos directamente al Gerente General, sin pasar por la Gerencia de Personal, el Subgerente General del área y todo eso. Por lo tanto, en los casos que leí en las versiones taquigráficas de las dos sesiones previas -que ustedes me enviaron-, evidentemente, tuvo que informar al respecto, si bien las decisiones debieron ser aprobadas por el Directorio en su conjunto; sin duda, tienen que haber sido aprobadas por el Directorio. Una vez aprobadas, esas resoluciones bajan a la Secretaría del Gerente General y de allí bajan a la intervención del contador Delegado otra vez, que puede observarla, y vuelve al ordenador, y si se reitera va al Tribunal -además, todas las observaciones van al Tribunal de Cuentas- o puede obtener el visto bueno. Realmente, no me consta ni recuerdo qué fue lo que estableció oportunamente el contador Delegado respecto a esos gastos.

SEÑOR MAHÍA.- Quiero ir más profundamente. Me imagino que no era una cuestión habitual que dos ex Directores solicitaran o hicieran un trámite para que el Banco Hipotecario se hiciera parcial o totalmente cargo de intervenciones quirúrgicas en el exterior. Me imagino que estando usted en funciones, por una cuestión de excepcionalidad, esos dos hechos no le pasaron inadvertidos. Mi pregunta es la siguiente. ¿Usted tuvo conocimiento de esos hechos en ese momento?

La otra interrogante es si para que ello haya tenido legalidad desde el punto de vista institucional del ordenamiento jurídico del Banco Hipotecario, esto debió ser solicitado por el Presidente o por uno de sus Directores y luego avalado por decisión del Directorio. ¿Si no era así, no había potestad jurídica para hacerlo?

SEÑOR CENDOYA.- Quiero aclarar lo siguiente. El Banco es una institución muy grande, con una operativa que, en aquel momento, era muy importante. Básicamente, yo estaba a cargo del aspecto financiero del Banco, de que el Banco tuviera los recursos para desenvolver la actividad que se decidía a nivel de política de vivienda y a nivel del Directorio del Banco. Quiere decir que en circunstancias relativas a gastos en particular no tenía nada que ver. No se me consultaba. Yo estaba sumido en un problema bastante grande que era el del financiamiento del Banco. No sé si esto se capta bien. En un Banco es una actividad difícil y compleja, en el Banco Hipotecario, con todas sus peculiaridades, es doblemente difícil y compleja.

Esos gastos, por su excepcionalidad, seguramente tendrían que haber sido decididos por el Directorio. Como involucraban a dos Directores, supongo que ellos directamente lo plantearon en Sala; allí se habrá discutido y se habrá resuelto. Si hubo algún asesoramiento tuvo que haber sido de la clínica médica y del Gerente General que era quien, en los hechos, reportaba a la clínica médica; si hubo algún informe me lo imagino de la clínica médica al Gerente General y de allí al Directorio. Quiere decir que yo no tuve ninguna participación en esos hechos, además, no me competía.

En el Banco pasaban cosas muy grandes que insumían muchísimo tiempo como, por ejemplo, la emisión de valores públicos o los temas de securitización de aquel tiempo. Yo estaba en ese tipo de temas y no en los otros. Es posible que fuera a la cantina y que alguien me comentara que un Director había propuesto tal cosa, pero como quien puede comentar un resultado deportivo.

SEÑOR MAHÍA.- Me parece muy gráfica la afirmación final.

Obviamente, lo que hemos preguntado no tiene nada que ver con el porte de la crisis que tuvo el Banco Hipotecario ni con los problemas de fondo que se dieron al menos a lo largo de estos últimos diez años de

gestión. Es evidente que las cuestiones que determinaron que en la década de los noventa el Banco Hipotecario estuviera entre las instituciones más poderosas de América del Sur en cuanto a activos y que luego pasara lo que pasó -lo que todos conocemos-, no se debe a este tipo de hechos. Sin embargo, el punto de análisis tiene que ver con los procedimientos jurídicos y las potestades de los Directores y las responsabilidades que tienen por Carta Orgánica, por ser funcionarios públicos quienes ocupan las gerencias. A eso iba el fondo de la pregunta, no a los montos ni a lo que significaba para el costo efectivo del Banco Hipotecario. Entendemos que, para todo lo que pasó, eso no es un punto fuerte.

Tengo dos preguntas finales. Hay una serie de relatos que tienen que ver con un criterio que el actual Directorio afirmó era el que seguían los ex Directorios. Esto es: la prioridad era culminar las obras aunque esto prolongara los plazos y supusiera evitar acciones legales contra empresas privadas que no cumplieron en tiempo y forma con los objetivos. Este tipo de cosas supuso, verdaderamente, una cantidad de costos o sobrecostos a medida que iba pasando el tiempo. Mi pregunta es la siguiente: ¿en algún momento su gerencia elevó o le fue requerido algún informe advirtiendo la situación que, desde el punto de vista patrimonial, este tipo de decisiones políticas -en el sentido administrativo- podían generarle al Banco? Esto tiene que ver con el "mix" de ida y vuelta que nombró al comienzo de la sesión. ¿Ante este tipo de situaciones, ustedes sugerían -verbalmente o a través de informes- que en la Dirección pasaba esto y que los costos para el Banco y para el Estado podrían ser importantes? ¿Se elevaron o se solicitaron informes desde el punto de vista financiero o, simplemente, desde el punto de vista administrativo, funcional, se aplicaba lo que decía el Directorio sin más preguntas? ¿El Directorio decía: "apliquen tal cosa", y ustedes, simplemente lo hacían sin preguntar más?

La otra pregunta tiene que ver con el capítulo de las donaciones. Quisiera que fuera tan amable de explicarnos cuáles eran desde el punto de vista contable los procedimientos para realizarlas.

SEÑOR CENDOYA.- Las donaciones eran dispuestas por el Directorio. No me consta si el Directorio estaba impedido jurídicamente a dar esas donaciones. La verdad, no me consta. No soy abogado.

Recuerdo sí que eran comunes las donaciones a equipos de fútbol del interior o a determinados raid y competencias. Creo que se debe referir a ese tipo de donaciones que, en el fondo, trasuntan algo de publicidad. Por ejemplo, si se realizaba una competencia futbolística en Tacuarembó, el Banco Hipotecario -podía ser el Banco República o UTE- podía colaborar y se ponía un cartel publicitario del Banco en la estática del lugar. En algunos casos no se habrá puesto.

SEÑOR MAHÍA.- Como criterio de publicidad es opinable la conveniencia de esto.

Mi pregunta tiene que ver con los procedimientos. Quisiera saber cuál era el procedimiento administrativo contable para llevar adelante este tipo de acciones.

SEÑOR CENDOYA.- El procedimiento era que las resoluciones las tomaba el Directorio, ningún otro funcionario tenía potestad para ello; el Gerente General ni nadie podía hacer una donación. Ni siquiera de un peso. Las hacía el Directorio; este emitía una resolución que bajaba a Secretaría de Gerencia General, de allí pasaba al contador Delegado y luego seguía el mismo trámite de todos los gastos. Eso era lo que pasaba con las donaciones, que siempre pueden tener algo de publicidad; tal vez en los informes que ustedes manejan puede haber casos en que no sea así. La responsabilidad era estrictamente del Directorio, no estaba involucrado nadie más, ni siquiera la Oficina de Relaciones Públicas o el Gerente General.

Tal vez pudo darse algún caso en que se formó un expediente con anterioridad; por ejemplo, se planteaba en la sucursal de Tacuarembó que el Tacuarembó Fútbol Club requería una donación para tal evento, la sucursal lo remitía a casa central, llegaba al Directorio, este lo aprobaba y luego seguía todo el trámite.

SEÑOR MAHÍA.- Le reitero la pregunta con respecto a lo que usted llamaba un "mix" de ida y vuelta. ¿Desde su Gerencia en algún momento elevó o le fueron requeridos informes en cuanto a los sobrecostos que generaban al Banco Hipotecario las decisiones de continuar las obras más allá del tiempo que insumieran y el volumen de dinero que hubiera que invertir?

SEÑOR CENDOYA.- Voy a hablar de algo más general para luego pasar a la consulta concreta.

Creo que durante años el país visualizó al Banco Hipotecario como un gran fabricante de viviendas con preferencia para las clases de menores ingresos. Eso originaba que los Directorios -a mi juicio- tuvieran especial preocupación por ese tema -algunos más, otros menos-, por fomentar la industria de la construcción, según establecía la Carta Orgánica del Banco. A su vez, en el año 1977, el Banco Hipotecario había absorbido una serie de organismos, entre ellos, el Instituto Nacional de Viviendas Económicas, que era una organismo que, con partidas presupuestales -como todos sabemos-, construía viviendas sin preocuparse demasiado por el recupero, en la medida en que eran fondos presupuestales y no de ahorristas. Esa absorción afectó la cultura del Banco, apoyado un poco por la cultura del entorno. No se lo veía como un banco que recibe fondos de los clientes, que tiene que invertir en algo que ocasione retorno para estar en condiciones de devolverlos a los depositantes. Eso se reflejaba, mayoritariamente, en el perfil que tenían los Directores. Generalmente, no eran personas con antecedentes en la dirección de bancos, ni eran funcionarios de algún otro banco, sino que tenían otro tipo de extracción; muchas veces, estaban volcados al área arquitectónica. Eso es lo que pasó con el ingeniero Noachas y lo que ocurre ahora con el arquitecto Piperno. El país le decía al Banco: "Construya viviendas", y se hacían estadísticas tremendas para demostrar que cada vez se construía, se invertía y se fomentaba más la industria de la construcción. En lo interno, eso implicaba un Directorio -a mi juicio, esto es subjetivo- preocupado en un 80% por hacer viviendas sin que lo demás interesara demasiado, un Gerente General que tenía que acomodarse a ello -de lo contrario, no servía-, un Subgerente General de Arquitectura responsable de esa área que el Directorio siempre consideró básica y una Gerencia de Arquitectura con centenas de arquitectos, muchos de ellos provenientes del ex Instituto Nacional de Viviendas Económicas. Eso tenía una fuerza muy grande.

También había un grupo de funcionarios, algunos de ellos Subgerentes Generales, como en mi caso, a quienes nos preocupaba sobremanera -dado que lo otro estaba suficientemente defendido- el resto del Banco. En tal sentido, con frecuencia hacíamos informes y en reuniones manifestábamos nuestro parecer al respecto expresando que estábamos en un banco y no en un instituto de viviendas económicas. Evidentemente, las directivas que venían del Directorio priorizaban el otro asunto.

Nosotros realizamos informes. Informamos hasta el hartazgo sobre los descalces de moneda; informamos hasta el hartazgo los descalces de plazo, y luchamos a ese respecto. Es cierto que son problemas muy complejos porque si la economía está dolarizada -como estuvo y está aún hoy- resulta muy difícil conseguir financiamiento que no sea en dólares. Peleamos muchísimo e inventamos instrumentos para lograrlo, con suerte variada. Sin embargo, llegó un momento en que la ola del mercado nos cubrió y la gente solo depositaba dólares. Luchamos durante muchísimo tiempo para prestar en dólares, advirtiendo al Directorio que eso provocaba un descalce en la medida en que la gente no gana en dólares.

Como este es un tema muy amplio, a veces tengo miedo de irme por las ramas.

SEÑOR BERNINI.- Primero voy a hacer una descripción -usted me dirá si me equivoco o no- y luego voy a formular una pregunta.

Como responsable del área financiera, su preocupación cotidiana era, precisamente, tener recursos. Tengo información -y esto es objetivo- de que durante once años, hasta el año 2002 el Banco estuvo fuera de norma respecto al Banco Central en cuanto a los cierres de balance, en materia patrimonial, en la relación patrimonio-activos, en definitiva, a lo que son las normativas del Banco Central; en algunos casos, recuerdo las observaciones del Banco Central a los balances del Banco Hipotecario.

(Interrupción del contador Cendoya)

——Si me equivoco, dígamelo.

SEÑOR CENDOYA.- Quisiera saber a qué año se refiere.

SEÑOR BERNINI.- Cuando hablo de once años fuera de la norma, me refiero hacia atrás hasta 2002. Luego vino la crisis y quedamos fuera de la norma en todo el sistema financiero, en general, y en

particular en todos los bancos del Estado: Banco de la República, Banco Hipotecario, etcétera. Este es el primer dato de la realidad.

El segundo dato de la realidad es que por las características o el perfil que usted describe de los Directores -sobre lo que coincido-, respecto a que su preocupación, en todo caso, era un Banco todopoderoso e insumergible, cuyo rol era la construcción de viviendas y el desarrollo de una política orientada a tal fin -equivocada o no; es subjetivo y no es momento para hablarlo-, cuidando el objetivo que racionalmente tiene una empresa financiera, captar ahorros y prestar dinero, con el "spread" necesario como para seguir acumulando fondeo -no para ganar- a fin de continuar construyendo. Entonces, en función de esos perfiles de los Directores, precisamente, los que tienen una particular relevancia son las jerarquías gerenciales de la empresa, que son funcionarios que vienen durante décadas trabajando en el Banco e, independientemente de los avatares políticos que definen cada cinco años los Directorios -que son políticos-, tienen el hilo conductor de conocer la empresa por dentro y el gasto mayor en cuanto a tratar de cuidarla como responsabilidad laboral pero, sobre todo, como patrimonio nacional, que sin duda es el Banco Hipotecario.

En este caso, usted ya mencionó algo que ha sido determinante en la crisis que hasta el día de hoy estamos viviendo. Hablamos de cientos de millones de dólares de pérdida para el país. Estamos haciendo un esfuerzo muy grande para que esta institución sobreviva, porque sigue siendo una herramienta apropiada. En todo caso, se va a tener que incurrir en reestructuras imprescindibles, etcétera, y se está en ese proceso. Pero independientemente de la crisis de 2002 que fue el puntillazo final que detonó toda la precipitación posterior, era obvio -no se precisaba ser especialista en finanzas- que si hay un banco que capta en dólares, con un plazo de noventa días, y que presta en pesos o en una unidad ligada al peso, a veinte años, el riesgo de ese descalce, con crisis de 2002 o sin ella, iba a generar lo que finalmente vivimos. A eso hay que agregarle los sobreprecios y los costos mayores. Tenemos casos paradigmáticos -no es para hablar con usted sino con la Gerencia de Arquitectura- sobre cómo se nos fue de las manos toda esta temática; hasta el día de hoy, tenemos viviendas que valen US$ 120.000 por los costos de construcción pero en el mercado no se pueden vender ni a US$ 50.000. Era inexorable la crisis a la que se llegó debido al descalce financiero.

Mi pregunta concreta es: ¿usted, como responsable del Área Financiera, hizo los informes de lo inexorable de esta situación? Es más: tampoco se precisa ser analista financiero para saber que a fines de la década del noventa y hasta la crisis de 2002, dentro del mercado financiero uruguayo, el Banco Hipotecario pagaba siempre más tasa de interés para captar en dólares. Yo fui bancario y conozco el tema. El Banco Hipotecario siempre estuvo por encima del mercado, sobre todo a fines de la década del noventa y principios de 2000. Obviamente, cuando uno paga más de lo que ofrece el mercado es porque necesita captar recursos. ¿Esa lógica de captación era para fondearse y construir nuevas viviendas o para seguir -permítaseme el término- tratando de cubrir esa calesita infernal que se nos estaba generando?

SEÑOR CENDOYA.- Quisiera que me aclarara lo de la calesita porque es un tema muy delicado.

SEÑOR BERNINI.- Me refiero a la calesita financiera en este sentido: preciso fondos frescos y oferto más en el mercado a mejor tasa de interés para captar dólares a noventa días, a fin de cubrir los agujeros patrimoniales que se venían generando a partir del incremento de la morosidad, o sea, del no retorno del recupero de los créditos, que inexorablemente llevaba a una crisis patrimonial a nivel de los balances, que había que cubrir de alguna manera. Obviamente, si no recupero activos, necesariamente tengo que buscar fondos de otro lado.

Mi pregunta concreta es si esa avidez de captación en una moneda que no es la nuestra ni es en la que se presta, pagando más tasa de interés para captar a nivel de mercado más que otras empresas financieras, en definitiva, era la bomba de tiempo que finalmente detonó.

SEÑOR CENDOYA.- Me encanta ese enfoque. Por lo que he leído en las actas y en la prensa, la sociedad uruguaya y el Parlamento han pegado un giro muy importante en cuanto a su visión del Banco Hipotecario. Hace cinco o diez años, este tipo de conversación no se daba.

No sé si puedo decir una pequeñísima mala palabra. En un Directorio posterior a la gestión del escribano Borsari Brenna, se planteó un tema y yo hablé de los descalces. Entonces, un Director se paró y me dijo: "No jo... más con los descalces. ¡Por favor!". Una palabra que empieza con jota. Se paró y se fue.

Hicimos infinidad de informes relativos al tema financiero del Banco.

SEÑOR BERNINI.- ¿Le puedo hacer una pregunta? Esta Comisión trata de investigar y de llegar a conclusiones que nos permitan no repetir la experiencia. ¿Quién fue que le dijo eso?

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR CENDOYA.- Reitero que elevamos infinidad de informes. Es más: a partir de 1998, cualquiera fuera el asunto que nos diera la oportunidad de volver a insistir, salíamos con el tema de descalce, de plazos, de tasas, de monedas, a riesgo de que sabíamos que estábamos cansando al Directorio.

Con respecto al perfil de los Directores -que veo que lo tienen muy claro-, quiero decir con todo respeto que ese perfil también lo tenía el Gerente General, que era un abogado, proveniente también del Instituto Nacional de Viviendas Económicas. Entonces, tenía una especie de romanticismo y de afinidad por toda esa parte arquitectónica. Creo que no estoy hablando mal de la persona sino me estoy refiriendo a su calidad. O sea que no era un hombre férreo, un hombre triste como somos los contadores o economistas que siempre estamos diciendo no haga esto o lo otro que va a pasar tal cosa.

Me olvidé de las otras preguntas.

SEÑOR BERNINI.- Mi pregunta concreta era si usted como responsable financiero tenía esa carga y la trasladaba al Directorio, y si en todo caso fue una decisión política no haber cambiado en su momento las políticas del Banco.

SEÑOR CENDOYA.- En general, el Directorio metía para adelante en el tema de las viviendas, Cuando la situación financiera se tornaba muy insoportable, venían esos parates que significaban juntar a las empresas para enlentecer las obras, hacer cronogramas, pagar gastos fijos durante meses y meses encareciendo el costo de las obras hasta que otra vez volvía la luz y se podía seguir. Ese es un factor fundamental mucho más importante que la publicidad -perdónenme- en cuanto al encarecimiento de las obras.

En cuanto al tema de las tasas, obviamente el Banco pagaba las tasas que necesitaba, a fin de captar los fondos para que el organismo siguiera en funcionamiento. Por lo tanto, muchas veces estuvimos por encima de las tasas del mercado. Obviamente, cuando un Banco paga tasas altas, denota un riesgo. El Banco era público, con garantía del Estado y, luego pasó lo que pasó. Hoy estamos con el diario del lunes, pero realmente eso se precisaba para competir en el mercado. O sea que es cierto que pagamos algunas tasas.

Luchamos muchísimo por el financiamiento a largo plazo -por lo menos tratamos de calzar los plazos- e hicimos unas emisiones muy exitosas en bonos, que todavía vemos hoy en las carteleras y que cotizan en bolsa al 99% o al 100%; o sea que andan bien. Nunca pudimos llegar a hacer una emisión exitosa en UR. Nos reunimos con integrantes de la Bolsa, con los corredores, con los Bancos y muchísimo con las AFAP, buscando ese financiamiento a largo plazo, pero todo el mundo nos pedía dólares. Las AFAP nos dijeron que les podía interesar, pero cuando les preguntamos de qué tasa estábamos hablando, nos contestaron que sería de un 18%, 20%, o 22%, siendo que este era un Banco que prestaba al 5% o 6%. Por eso nunca llegamos a hacerlo.

Aprovechamos toda oportunidad que se nos daba verbalmente o por escrito; inclusive hasta pedidos de informes de Senadores y Diputados que planteaban cuestiones que generalmente iban en el mismo sentido de esa visión del Banco Hipotecario que tenía la sociedad. Después de que contestábamos lo que se nos consultaba, volvíamos a insistir en que todo eso se enmarcaba en tal o cual problema.

Al principio, el Banco se opuso en los pedidos de informes a todo lo que significaba leyes de franjas, porcentajes de los ingresos, cuestiones de dificilísima instrumentación. La gente miente muchísimo cuando pide el préstamo porque infla sus ingresos, pero cuando después no paga y el Banco la llama, los desinfla, dice que perdió el trabajo, etcétera. Reitero que eso es todo dificilísimo de instrumentar. Venían pedidos de informes y proyectos de ley para que los informáramos en ese sentido y al final cambiamos un poco la óptica

diciendo que socialmente eso estaba muy bien y que si el Estado nos daba los fondos para cubrir el hueco, no nos deberíamos oponer. Esa es un poco la política que ahora veo desde afuera porque se están haciendo cosas en ese sentido.

Otro tema que también afectó la gestión del Banco, fue que casi nunca hubo una buena coordinación entre el Banco y el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente por distintos motivos, salvo algunas excepciones. A su vez, los gobiernos de coalición tenían la costumbre de designar un Directorio en el Banco, generalmente oficialista en su mayoría, y un Ministro de la oposición. Esto también dificultaba las cosas. Entonces, el país se puso de acuerdo en cuanto a que era muy buena la política de subsidio explícito a la demanda de vivienda, en el año 1991 se hizo toda aquella reforma muy interesante, pero después no se pudo llevar a la práctica porque con los fondos que recibía, el Ministerio quería construir e inaugurar sus propias viviendas; el Banco que se arreglara como pudiere. También había cuestiones del Banco que molestaban al Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero advertir que tenemos dos invitados más que ya hace un buen rato que están esperando para ingresar. Por lo tanto, les pediría que fuéramos redondeando este capítulo, a efectos de empezar con el siguiente.

SEÑOR BORSARI BRENNA.- Quiero hacer una pregunta final pero también deseo hacer una reflexión.

El señor Diputado Bernini se ha introducido en los grandes temas de las finanzas y de la política bancaria y el contador Cendoya ha hecho un somero análisis respecto de la historia del Banco. Con razón ha explicado que las políticas que se llevaron a cabo durante muchos períodos fueron imbuidas de políticas voluntaristas de distintos gobiernos; no estoy hablando de ninguno en particular.

Recuerdo que cuando accedimos a la Dirección del Banco había tasas de interés del 2% -ese era el promedio-, cosa absolutamente inviable para una institución financiera si quisiera mantenerse con sus propios negocios, en una palabra. Eso es absolutamente imposible; con subsidios cruzados y generalizados, con construcción que sin duda también iba a pérdida porque lo que costaba 100, no se vendía a 100 ni a 110; se vendía a 70 muchas veces. Es bueno decir que todos somos un poco culpables de esto porque las palabras del señor Diputado Bernini -vaya esto sin ánimo de generar polémica ni nada por el estilo- las comparto plenamente. Cuando en el año 1990 tomamos la Dirección del Banco Hipotecario y planteamos las modificaciones que hoy más o menos se esbozan aquí, fuimos tachados de neoliberales, de liberales, de...

(Interrupción del señor Diputado Mahía)

——Yo digo que si Isaac Alfie hubiera dicho lo que dijo el señor Diputado Bernini hoy aquí nadie se hubiera extrañado,...

(Interrupción del señor Diputado Bernini)

——Sé que estoy aludiendo.

Lo que digo es que esto fue así. El Frente Amplio y muchas veces el Partido Nacional también -no estoy haciendo aquí un cargo a la fuerza política del señor Diputado Bernini- y el Partido Colorado por supuesto, tuvieron la deformación de que este Banco no era un Banco, era un instituto de vivienda. Digo la deformación o, por lo menos, el no rigor elemental que significaría si uno da un subsidio de tasa de interés, por ejemplo, que significa 3%, 4%, 5% por debajo de la tasa que debería cobrarse. Entonces, para que el equilibrio financiero fuera como el que se pide hoy por ejemplo, el Estado o la sociedad toda deberían dar el resarcimiento respectivo al Banco Hipotecario. Esto se hizo muchas veces con el Banco República. Cuando se exigieron refinanciaciones, etcétera -recuerdo los líos del Período pasado y del otro; no recuerdo los Presidentes- se exigía que el Estado pusiera el dinero que implicaba la pérdida de esas refinanciaciones, lo que estaba bien. Recuerdo que en el año 1990, cuando nosotros ingresamos, el Banco Hipotecario tenía un subsidio del Estado de US$ 2:000.000 por mes. El señor contador Cendoya me podrá corregir, pero era más o menos de ese orden. Eran US$ 24:000.000 que el Estado ponía al año en el Banco Hipotecario. Y en el

entorno que eso se daba, quizás no estaba mal porque el Banco era tratado como un instituto de vivienda, o sea, a pérdida pura.

¿Qué hicimos nosotros? Tratar de llevar al Banco hacia estas cosas que hemos dicho y que ha señalado el señor Diputado Bernini -creo que con mucho tino- por caminos como los subsidios, las tasas de interés, la construcción a pérdida, la rebaja de cuotas, los descalces, devolver -a lo largo de la historia de un crédito- cincuenta ladrillos por cien ladrillos prestados, lo que iba en contra de la justicia social porque después, quien venía a pedir, en lugar de tener cien ladrillos para construir una casa tenía cincuenta.

Ya que entramos en estas honduras, me parecía bueno decir algunas de estas cosas.

Quiero hacer una pregunta final al contador Cendoya, quien es un viejo conocedor -no un conocedor viejo- de las normas del Banco Hipotecario, respecto de la Carta Orgánica, de la Sociedad Anónima Desarrollo Urbanístico Fénix, SADUF. Cuando usted convoca a Asamblea General de una sociedad como esta, perteneciente en el 99% o en el 100% al Banco Hipotecario, ¿cómo tiene que ser dicha convocatoria? ¿Cómo se realiza para que tenga legitimidad esa convocatoria, según la Carta Orgánica del Banco o el contrato social de SADUF?

SEÑOR CENDOYA.- Si no recuerdo mal, la Carta Orgánica no entra en detalle respecto a sociedades controladas del Banco. Por lo tanto, no recuerdo que la Carta Orgánica diga nada respecto a cómo se deben convocar las Asambleas.

SEÑOR BORSARI BRENNA.- En este caso, es la asamblea de SADUF.

SEÑOR CENDOYA.- Al respecto la Carta Orgánica no dice nada. Oí que van a recibir al ex abogado, Carlos Daniele, fino jurista. Creo que sería bueno formularle la pregunta a él.

SEÑOR BORSARI BRENNA.- La pregunta es muy simple y hasta retórica. ¿Cómo se compone la voluntad del Directorio del Banco Hipotecario en este caso, o en cualquier otro, salvo en las mayorías especiales que también la Carta Orgánica prevé?

SEÑOR CENDOYA.- Si el Banco tenía el 100% del paquete accionario de SADUF, era el único accionista. En consecuencia, por un razonamiento lógico más que jurídico, entiendo que cualquier resolución del Directorio que hiciera a SADUF sería la posición que el Directorio, es decir, el único accionista, mantenía en la Asamblea de Accionistas.

SEÑOR BORSARI BRENNA.- Quiere decir que debería haber habido, en ese caso particular o en cualquier otro, una decisión del Directorio.

SEÑOR CENDOYA.- Así es. Si el Banco es el único accionista, el Directorio...

SEÑOR BORSARI BRENNA.- Y si no hubiera habido decisión del Directorio tomada por lo menos por tres miembros, tres de cinco, ¿qué camino debió tomar si el Presidente del Banco hubiera convocado dicha asamblea por sí y ante sí, ante facultades que también le otorga la Carta Orgánica? Para legitimar esa decisión ¿cuál hubiera sido el camino que debió tomar posteriormente?

SEÑOR CENDOYA.- ¿Puede reiterar la pregunta?

SEÑOR BORSARI BRENNA.- Usted lo dijo hoy. ¿Cuál es el camino para legitimar una resolución del Directorio que el Presidente toma?

SEÑOR CENDOYA.- Si el Presidente del Directorio del Banco toma una resolución, tiene que dar cuenta -creo que en la sesión inmediata siguiente- para que sea avalada u homologada por el Cuerpo.

SEÑOR BORSARI BRENNA.- Perfecto, yo no sabía por dónde venía la cosa.

SEÑOR CENDOYA.- Si el señor Presidente me permite, quisiera hacer una aclaración; iba a hacerla al principio, pero después me olvidé ante las preguntas.

Yo aparezco en una lista de personas que realizaron determinados viajes encomendados por el Directorio del Banco. Como estoy seguro de que falta la información, quiero aclarar que yo era Director Alterno de la Unión Interamericana para la Vivienda. Uruguay, a través del Banco, tenía un lugar en ese Directorio; habitualmente el Presidente era el Director y yo, el alterno. Entonces, yo concurría frecuentemente a la mayoría de las reuniones que realizaba la Unión Interamericana para la Vivienda, UNIAPRAVI. Las reuniones de ese Directorio coincidían siempre con las asambleas donde se trataban temas técnicos del financiamiento habitacional.

En un diario vi un cuadrito en el que aparecían distintos nombres con cifras; en mi caso corresponden a los diez años y en otros, a menos años. Quiere decir que ese "ranking", ese ordenamiento que se hizo -lo vi en el diario "El Observador"- es un poquito engañoso.

Quería dejar claro esto que, si bien nadie me ha señalado nada, me afecta sobre todo en lo personal porque la gente que no tiene información se pregunta cómo es esto. Yo estaba cumpliendo una función encomendada por el Directorio y de acuerdo con lo resuelto en la Unión Interamericana para la Vivienda.

SEÑOR PRESIDENTE.- Vale la aclaración.

SEÑOR BERNINI.- No creo que sea "ideologizable" lo que debe ser la contabilidad y sanidad de una empresa financiera, acá, en la China, en Vietnam o en cualquier lado. Un Banco capta y paga por eso y presta y cobra más por eso, y la diferencia es la ganancia en general; ahora está todo mucho más sofisticado. El problema es que si no hay una relación clara en ese sentido, es muy difícil. Esto no es opinable. Creo que desde el punto de vista ideológico nadie puede cuestionarlo. En todo caso, uno de los graves problemas que hubo fue que en el Banco Hipotecario en determinado momento, en plena dictadura, se juntaron el Instituto de la Vivienda Popular con el Banco Comercial. Se hizo una contabilidad única y ahí empezaron a desviarse lo que debe ser la sanidad de una empresa financiera por un lado y, por otro, los subsidios. Hasta no hace mucho tiempo, en este país hablar del Estado prácticamente era una mala palabra. ¡Cuánto más hablar de subsidios del Estado! El problema es que si bien no eran explícitos esos subsidios, se subsidiaba a partir de políticas de tasas de interés o de manejos financieros, que son mucho menos transparentes -diría: opacos- y que finalmente lo que provocan es una enfermedad en el negocio financiero que nos lleva a las catástrofes que vive hoy el país, particularmente el Banco Hipotecario. Entonces, es mucho más preciso, transparente y -diría- democrático que, si hay una política de vivienda y un Banco que convive el área comercial con el área de vivienda popular -para llamarlo de alguna manera-, existan contabilidades diferentes -este es un planteo que se viene haciendo desde hace mucho tiempo-, políticas de subsidios transparentes para que Doña María sepa que el subsidio que se da sale de ella pero que se hace para un complejo habitacional y no que para lograr un puntito más o medio puntito menos hagamos tal o cual otra cosa, generándose colgamentos por la falta de capacidad de control del valor de la moneda vivienda en aquel momento. El problema es que se pueden hacer las cosas con subsidios, transparentes, explícitos o de otra manera. Lo que pasó fue que se hicieron de otra manera y por eso llegamos a esta situación. Es más: tengo entendido que en materia del propio futuro del Banco Hipotecario se definirá un instituto de la vivienda en forma independiente, cuyo cometido también será recuperar los altísimos índices de morosidad que tiene el Banco para especializar a través de herramientas financieras como los fideicomisos, y la flexibilidad a la hora de recuperar activos, para que el Banco Hipotecario sea una herramienta de vivienda a partir de políticas generales, con una coordinación más adecuada con el Ministerio, etcétera.

En todo caso, se trata de puntos de vista muy respetables; nosotros tenemos el nuestro, y no de ahora, sino desde hace mucho tiempo, y en ese sentido existen documentos que lo demuestran.

Otro aspecto al que quiero hacer referencia -ese sí es un mal de todos-, es que cuando a la hora de analizar las crisis producto de esas políticas o manejos equivocados y se presenta en el Parlamento -ahora, hace diez o veinte años- un planteamiento para refinanciar las deudas al barrer para gente que está padeciendo una inestabilidad emocional de su vida y de su familia, es bastante fácil y poco conveniente levantar la mano y

aprobarlo. Uno de los problemas que tuvo el Banco Hipotecario fue que a principios de la década del noventa se aprobaron leyes de refinanciación que desde mi punto de vista fueron equivocadas, y ahí hubo responsabilidad de todos. En ese tema hubo responsabilidad de todos. Mi intención es salir del esquema, y lo que dice Bernini lo afirma Bernini, Alfie y Ho Chi Ming en Vietnam. La contabilidad de un banco debe ser así. No conozco banquero, de izquierda o de derecha, que juegue a perder. Eso no existe.

Una cosa es una cosa y otra cosa es otra cosa.

SEÑOR PRESIDENTE.- El capítulo sobre teoría económica lo dejaremos para otra oportunidad.

Si no hay más preguntas, agradecemos la presencia del contador Cendoya, y la calidad de la información que nos ha brindado.

(Se retira de Sala el contador Cendoya)

(Ocupa la Presidencia el señor Representante Borsari Brenna)

(Ingresa a Sala el contador Juan García Percovich)

——La Comisión tiene el agrado de recibir al arquitecto Juan García Percovich, a quien le agradecemos su comparecencia.

SEÑOR MAHÍA.- Agradecemos que el arquitecto García Percovich se haya presentado en esta Comisión.

Para empezar, quiero formular algunas preguntas de contexto.

Tenemos la impresión de que el área de arquitectura es decisiva en la gestión del Banco, por su naturaleza y por su especialización. Esta Comisión está trabajando sobre algunos ejemplos que queríamos conversar con el arquitecto, porque los ex Directores que fueron convocados -algunos concurrieron y otros no, por distintas razones-, y en muchos casos se informó que buena parte de la operativa cotidiana y casi decisivas tenían más que ver con el quehacer del personal gerencial que con los propios Directores, más allá de las grandes decisiones. Esa fue la impresión que nos quedó, en virtud de varias afirmaciones que se hicieron en esta Comisión.

Me gustaría que el arquitecto inicialmente nos ilustrara cómo era la relación cotidiana con los Directores, en cuanto a las decisiones generales, es decir, cómo se tomaban, cómo le llegaban y cómo se hacía el seguimiento de las obras en su conjunto. Esto tiene que ver con algunos complejos habitacionales -tema que seguramente trataremos en la Comisión- cuya construcción se demoró mucho más de lo que se previó originalmente, generando sobrecostos para el Banco y, evidentemente, terminaron siendo muy onerosas, tanto para el Banco, como para la sociedad y el promitente comprador. Concretamente, quiero saber cuál era la relación cotidiana y cómo la Gerencia en la que usted trabajaba realizaba el seguimiento y los controles.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- La actividad del Banco Hipotecario, como todo organismo público, estaba rigurosamente normativizada, documentada; circulaba por órdenes de servicio y establecida de antemano cuál era el ámbito de competencia de cada funcionario.

La Gerencia de Arquitectura tenía cierta independencia técnica en cuanto a la administración de los contratos, pero no en la decisión de a quién contratar, cómo contratar, dónde contratar, qué obra hacer, porque en todos esos casos las decisiones las tomaba el Directorio. También tenía límites en sus montos y atribuciones, porque superados determinados valores, si no estaban expresamente previstos en los contratos, debía someterlo a consideración del Directorio.

En lo que me es particular, más allá de esas normas en general, creo que puse en conocimiento del superior casi todos los problemas de cierta entidad con los que nos fuimos encontrando. Las relaciones con el Directorio se llevaban a cabo a través de la Gerencia General y, eventualmente, el Directorio nos citaba para

consultarnos sobre un punto concreto. No había una relación cotidiana distinta a la que se mantenía con los otros órganos del Banco.

Es verdad que el Banco está especializado en la producción de viviendas, pero también hay otros órganos de trascendental importancia que tenían el mismo vínculo que nosotros. La Gerencia de Crédito y la Gerencia de Administración de Conjuntos Habitacionales tenían la misma trascendencia e importancia que la de Arquitectura. La Gerencia de Crédito concedía créditos para que otros construyeran y la Gerencia de Administración de Conjuntos Habitacionales adjudicaba y administraba los conjuntos habitacionales hasta que salían de la cartera del Banco. Yo nunca sentí que la Gerencia de Arquitectura tuviera un rol privilegiado o un vínculo privilegiado con el Directorio, respecto al que tenían las otras Gerencias.

El seguimiento y los controles que el Banco hacía de las obran eran los habituales para la obra pública. Teníamos pliegos rigurosos, en general, los pliegos se reproducen de un organismo a otro y se mejoran con las experiencias que cada organismo aporta. Nuestros pliegos se elevaban para ser aprobados; siempre contaban con la opinión de la Gerencia Legal. Las licitaciones siempre pasaban por el Tribunal de Cuentas y las adjudicaciones siempre tenían la participación preceptiva de la Comisión Asesora de Adjudicaciones, donde había un arquitecto que no era designado por la Gerencia sino por la Gerencia General. Los controles que se hacían eran los ordinarios, es decir, se asignaban arquitectos para las distintas funciones, ayudantes y sobrestantes para las diferentes tareas, se distribuían las funciones y se generaba una estructura donde las diversas secciones tenían participaciones sucesivas en las instancias de ejecución de obras para que hubiera una razonable oposición de intereses y control mutuo. Asimismo, se preparaba información mensual que se elevaba al Directorio e, inclusive, se remitía fuera del Banco a otros organismos acerca del estado de las obras y se elevaban decenas y decenas de expedientes sobre temas coyunturales. Esa era nuestra relación general y esa era la práctica.

El señor Diputado Mahía se ha referido a un tema que pienso es el primero que le ha llamado la atención, relativo a la duración de las obras. Aquí hay dos elementos a señalar. Si la obra se desarrollaba en un período en que había equilibrios macroeconómicos, es decir, que no había distorsiones en el mercado, ni dificultades para la ejecución de las obras, se hacían en sus plazos razonables, con las prórrogas y contingencias que implica el trabajo de la construcción, que se asemeja en mucho al trabajo agropecuario por su dependencia del clima, del rendimiento de la gente, de los días de lluvia, de los días de sol, del secado de los materiales, de la posibilidad de trabajar la tierra. Todos estos elementos podían prorrogar la obra. Entonces, si no había dificultades generales y el Banco tenía capacidad de pago, las obras se hacían en plazos razonables. Si no se hacían en plazos razonables, las empresas recibían sucesivas sanciones. Las empresas recibían desde avisos a sanciones.

Por ejemplo, en los últimos pliegos, que se utilizaron hasta que yo dejé la Gerencia, estaba previsto que las empresas presentaran un cronograma donde se establecían los avances qué debían tener en cada mes, y si la empresa se atrasaba y llegábamos al mes de diciembre con una obra que debía finalizar en junio, en el pliego se establecía que el ajuste por inflación de las obras se hiciera a los valores de junio, mes en el que debió finalizarse la obra.

En otros casos, si la empresa terminaba mal y no lograba recuperar el plazo o justificar los atrasos, y nosotros entendíamos que había habido una inconducta de su parte, en el informe que también preceptivamente debíamos remitir al Registro Nacional de Empresas de Obras Públicas, señalábamos esos incumplimientos, esos atrasos, lo que determinaba otra sanción para la empresa. Las empresas que tenían malos informes de la Administración pública veían disminuida su capacidad de contratar con el Estado, a veces de manera significativa. Recuerdo empresas que perdieron la mitad de su capacidad de contratar con el Estado por nuestros informes acerca de la insatisfacción en el cumplimiento de los plazos o la ejecución de las obras. Hubo también rescisiones consentidas cuando se veía que había incapacidad; hubo rescisiones unilaterales, arbitrajes externos y juicios. Se dio toda la gama de elementos con los cuales uno puede intentar administrar un contrato para llegar a un fin. Lo que nunca se hizo fue ser intransigente, es decir, exigir el cumplimiento radical y a rajatabla de un contrato complejo, porque siempre entendimos -eso es común a todos los comitentes de obra pública- que la peor de las circunstancias en la que nos podemos encontrar con un contrato es que arrinconando a la empresa esta quiebre, abandone la obra o no la pueda terminar. Esa es la peor de las pérdidas.

Desde afuera puede parecer que somos tolerantes porque nunca o rara vez demandamos o rescindimos unilateralmente un contrato, o pusimos algo más que estas multas que aquí se consideran o anotamos en su ficha o comunicamos al registro, pero lo hicimos en la media en que nos convenía o era razonable llegar al final de la obra con la misma empresa. Esto siempre y cuando se diera en el marco de una razonable demora de las obras. Esto pasaba cuando el cuadro macroeconómico con el cual el banco se movía le permitía exigir, porque pagaba. Pero en algunas de las obras que se mencionan en la versión taquigráfica que me enviaron o que han trascendido en la prensa las demoras han sido mucho mayores que lo razonable por responsabilidad del Banco. En 2002 el Banco no pudo pagar más y se vio obligado a enlentecer las obras. Primero presionó a las empresas con el hecho de que no iba a poder pagarles y que si querían mantener ese ritmo de obras iban a tener que recibir, en lugar del pago en efectivo, el pago en papeles emitidos por el Banco. Como eso irremediablemente iba a terminar en demandas, luego llegó a firmar un convenio con las empresas para el enlentecimiento de las obras por el que estas renunciaban a demandarnos por el pasado, determinando que todas las obras hasta el día de hoy sigan a un ritmo muy lento. El ritmo estaba determinado por la capacidad de inversión en vivienda del Banco, con sus exiguos sucesivos ingresos, o por el apoyo financiero que le dieron las autoridades económicas del país.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Se refiere al Complejo CH153 y al I40?

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- En particular sí, pero la totalidad de las obras del Banco, públicas y privadas, se vieron enlentecidas en plazos muy prolongados porque el Banco no podía pagar las obras al ritmo en que estaban contratadas. Esto está documentado en un convenio que se firmó con la Cámara de la Construcción y la Asociación de Promotores Privados del Uruguay. No es novedoso, porque reproduce o es similar a un convenio que el Banco se vio obligado a firmar en 1992 con las mismas instituciones, más FUCVAM, porque las autoridades económicas le habían puesto límites a la inversión del Banco que eran inferiores a sus compromisos financieros. En ambas oportunidades las obras se dilataron mucho más que esto que expliqué antes, que lo resolvíamos por la vía de la intimación, la multa, la congelación, de la comunicación al registro, pero básicamente por responsabilidad del Banco.

SEÑOR BERNINI.- El objeto de esta Comisión es tratar de analizar, en un período de tiempo determinado -2000-2005-, la oportunidad de los gastos, la gestión, así como su legalidad.

¿En qué nos basamos? En informes solicitados al Banco y auditorías respecto a casos ciertamente paradigmáticos, porque no tenemos la capacidad de contar con toda la información de todos los complejos realizados durante ese período. Es muy difícil. De todas maneras, hay dos ejemplos que el señor Presidente acaba de nombrar: el complejo I40 de Paysandú y el CH153. Haré una descripción general y formularé algunas preguntas con respecto a estos casos, para ver qué nos puede aportar al respecto. El complejo habitacional I40, ubicado en la ciudad de Paysandú, aprobó un costo estimado de 173.000 unidades reajustables y se entendía que estaría terminado en dieciocho meses, según los contratos firmados. Finalmente, costó 400.000 unidades reajustables y demoró quince años, habiendo estado ocho años parada. La modalidad de construcción fue el "PPT", que era un procedimiento que entonces se aplicaba mucho. De acuerdo con los certificados de obra -me refiero a plazos anteriores, porque finalmente la pelota cae en los años 2000-2005, pero la historia arranca en febrero de 1990-, a diciembre de 1991 hay un avance de obra objetivo del 94%.

Prácticamente, en el año 1992 se enlenteció el ritmo de la obra y, al final, en diciembre de 1992, ya con un avance financiero del 99%, la obra se paralizó. Ocho años después, en agosto de 2000, se acude al régimen de administración delegada para tratar de culminarla.

Cuando se hizo el llamado a licitación y se hicieron los contratos con la empresa Ruperto Long SRL -que luego cambió el nombre-, no hubo ningún tipo de observación sobre el terreno, los costos, las características edilicias y urbanísticas del complejo.

Percibí en el informe de la auditoría que cinco años después del año 1987 -cuando se otorgó la obra y se hizo un contrato- hay un informe donde se analizan los antecedentes de esta empresa constructora, pero era retroactivo: en el año 1992 se planteaba qué pasaba en el año 1987. De tres conjuntos habitacionales

terminados y contratados con el Banco, todos tenían reclamaciones por vicios de obra, en algunos casos con monto imponible negativo.

Otro complejo por el que ya se había otorgado la recepción provisoria con reclamaciones también tenía monto imponible negativo.

Quiero saber si en algún momento se tomaban en cuenta los antecedentes de las empresas que contrataban con el Banco, en función de su comportamiento, a la hora de definir en el marco de una licitación el otorgamiento de la ejecución de una obra.

Como decía, en el año 1992 esta obra se paralizó. Ahí entran a tallar los informes técnicos que planteaban la mala calidad de la construcción del complejo habitacional. Hay informes de la arquitecta Darré, del ingeniero Monteverde, actas notariales para la recepción provisoria, memorandos del arquitecto Franco, inclusive con fotos de cómo estaba construido el complejo.

En este caso, acudimos directamente a lo que fue el periplo de la construcción de este complejo. Y aquí vamos a la historia. A fines del año 1991 el arquitecto residente, Batista, informa a través de una nota que, según convenio con la Cámara de la Construcción, se le otorgó un nuevo plazo de nueve meses para la finalización del complejo habitacional I40.

En diciembre de 1991, el mismo arquitecto informa que la empresa envió a todo el personal a seguro de parto. En enero de 1992 el arquitecto Maltempo eleva a la superioridad un informe a la Gerencia indicando que el avance era del 92%, y reiteraba el plazo para terminar la obra, que vencía en marzo de 1993. Sugiere la Gerencia que se intime por telegrama colacionado. No se detecta informe de la superioridad respecto a esta nota, donde se sugería un mecanismo para el fiel cumplimiento de los plazos.

No voy a aburrirlos con todo el detalle de lo que fue el periplo. Hubo cinco prórrogas consecutivas, dos convenios -porque el primer convenio no se cumplió- y luego se dio la posibilidad de un nuevo convenio a la misma empresa. Se aplicaron seis adicionales, lo que significó un aumento de 7,37% de la oferta adicional. El segundo convenio -aprobado en mayo de 1995- fue firmado en junio de 1995. Era un compromiso de que en seis meses terminaba la obra. Destaco que ya no se había cumplido un primer convenio. Se firmó el segundo convenio después de tres años de paralizada la obra. En ese marco, la empresa lo único que hizo fue pintura y pavimento exterior.

En abril de 1999 se acepta la recepción provisoria de la obra y en un informe se constatan vicios de construcción y se plantea que falta un porcentaje para culminar la obra. Se acude al mecanismo de administración delegada, observado por el Tribunal de Cuentas. Desde mi punto de vista este mecanismo tiene una perversidad, ya que no se contrata el precio sino un porcentaje y un beneficio sobre costos. De hecho esa lógica lleva a que quien asume el desarrollo de esa obra, cuanto más plazo trabaja, más cobra, y al estar difusos y vagos los costos concretos y los plazos concretos, es un mecanismo que ha demostrado que en este tipo de casos no ha favorecido los intereses del Banco.

Y luego, cuando se pasa raya, ya transcurridos como quince años desde el inicio de la obra -ocho años parada, prórroga sobre prórroga, etcétera-, se llega al extremo de culminar la obra y no tenemos más opción que hacer un comparativo de los cálculos presupuestados originalmente en cuanto a costos y de lo que finalmente le costó al Banco Hipotecario. No los voy a aburrir abundando en detalles, porque esto ya ha tomado cierto estado público. Se pagó un 31% más del total de obra, lo que excedía en un 29% los costos de mano de obra. La diferencia son 33.200 unidades reajustables, es decir, más de veintidós veces lo previsto originalmente. Se constató exceso de personal, subcontratos, etcétera. Se solicitó por informes técnicos una reducción de personal en determinado momento, que se reiteraron a través de notas del arquitecto Beltrand.

Hay una serie de datos que ustedes obviamente los tiene, porque se hizo llegar las actas correspondientes, lo que en definitiva nos lleva a haberlo invitado y a pedirle algún aporte respecto a este tema.

Cabe entonces hacer una serie de preguntas, insisto, sin aburrir, porque si no podemos estar mucho rato en esto.

En segundo lugar, ¿por qué se otorgó la recepción provisoria, como obra terminada y paralelamente se hizo un llamado para culminar la obra? Partimos de la base de que la recepción provisoria se hace a partir de lo

que significa la culminación de la obra. Entonces es contradictorio que simultáneamente se haga un llamado para terminar la obra habiéndose otorgado la recepción provisoria. En ese mismo sentido, ¿por qué se otorgó la rescisión provisoria retroactivamente, asumiendo los costos que tenían un año para atrás y liberando de obligaciones a la empresa responsable por contrato de esa obra?

Vemos que la utilidad neta que al final de la obra tuvo la empresa Pronto Obra, que era la que había actuado bajo el régimen de administración delegada, fue de 7.928 unidades reajustables; un 6% del contrato original. Esto era para desarrollar obras a fin de culminar ese 6% de obra que faltaba. Entonces, también nos parecían excesivos estos números.

Otra pregunta. ¿Por qué si los informes de los técnicos actuantes sugerían la rescisión del contrato, la Gerencia en particular -en el informe de auditoría hay muchas referencias al arquitecto Valazza, y vamos a insistir en su convocatoria- no los atendió?

Hay una circular, la Nº 71, que pauta una serie de criterios en cuanto a mejoras en materia de embellecimiento, seguridad, etcétera, cuyo objetivo es tratar de que las terminaciones y las ofertas sean más atractivas, pero en muchos casos no toma en cuenta los sobreprecios que esto implica. En esta obra en particular, hay sobreprecios importantes.

La pregunta que más me preocupa es si esa actitud que usted ya ha manifestado respecto a buscar permanentemente flexibilidad en materia de plazos y de precios con las empresas constructoras, tratando de evitar el extremo de la rescisión del contrato porque se parte de la base de que esto significaría un perjuicio mayor -analizado este aspecto, en particular, en el desarrollo de este complejo habitacional que llevó quince años-, es objetivamente una política general del Directorio o está basada en los criterios que tenía la Gerencia especializada con convenios que modificaban los contratos, segundos convenios, entrega de recepción provisoria, llamados a administración delegada, elección de ese mecanismo de administración delegada, sobreprecios, extensión de plazos, etcétera. Es decir, ¿es una decisión administrativa o técnica o es una política general del Banco marcada por el Directorio?

Otra cosa que me llamaba la atención es que en el desarrollo de este complejo habitacional surgen responsabilidades a todo nivel, desde el sobrestante hasta el arquitecto responsable de la dirección de obra, pasando por toda la cadena hacia arriba de mandos medios y técnicos especializados cuya responsabilidad era cuidar los intereses del Banco y que el objetivo de la obra se pudiera llevar a buen término. En algún momento, ¿se hicieron informes por parte de la Gerencia respecto a la actuación de los funcionarios involucrados en el desarrollo de esta obra que, insisto, llevó quince años y tuvo un sobreprecio que realmente llama mucho la atención?

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Intentaré responder, tratando de no olvidarme de todas las consultas.

Se me pregunta si los antecedentes de las empresas eran tenidos en cuenta en el momento de las adjudicaciones de las obras. La Secretaría Técnica de la Gerencia llevaba un registro de los antecedentes de las empresas y los funcionarios de la Comisión Asesora de Adjudicaciones -que no dependen de la Gerencia de Arquitectura, sino que es un órgano que establece el TOCAF con independencia técnica- siempre solicitaron los antecedentes que nosotros teníamos en nuestra Secretaría Técnica. En esos informes siempre se anotaron aquellas faltas que se entendieron relevantes y que se hacían llegar por vía de expedientes o notas por parte de los técnicos que actuaban en las obras. Quiere decir que efectivamente los antecedentes se tenían en cuenta. Lo que sí ocurre es que de repente una empresa va cometiendo incumplimientos en forma encadenada y recién comienzan a detectarse vicios ocultos, problemas de mantenimiento o incumplimientos en su responsabilidad de reparar obras anteriores para la que es citada cuando quizás ya se le adjudicó otra obra. De todas maneras, tenga usted la certeza de que los antecedentes siempre se consideraron y si se lee el informe de cualquiera de las Comisiones asesoras podrá apreciar que siempre menciona los antecedentes de las empresas. Este es un primer tema.

El segundo asunto hace referencia muy concreta al tratamiento que se dio a la empresa Long en la década del noventa, cuando entró en franca incapacidad de cumplir sus contratos. Sobre eso tengo que decir algo que no me gusta manifestar: yo no participé en ese momento de esas actuaciones. No creo que encuentren un solo expediente en el que yo haga uso o informe sobre esta temática. Esto no es porque yo no quisiera actuar o

porque entendiera que había algo incorrecto, sino porque en una Gerencia con más de cien funcionarios, con un Gerente y dos Subgerentes técnicos, y a veces hasta con un Subgerente administrativo por el volumen del trabajo, con tareas en todo el territorio del país, se daba una razonable especialización: el que más conocía de un tema volvía a tomar ese tema y lamentablemente quedaba atado a este. A mí me pasó con obras de las cuales hubiera querido desprenderme, que la Secretaría volvía a traer un expediente del mismo tema, porque yo era el que más sabía. Además, en general, era la que adjudicaba los expediente, la Secretaría Administrativa: los repartía por afinidad o conocimiento sobre el tema y cuando esto no existía, por simple sorteo.

SEÑOR BRENTA.- A medida que usted iba respondiendo, yo iba mirando el informe de auditoría que tenemos en nuestro poder respecto a esto. Veo aquí que hay un convenio firmado entre la empresa y el Banco -uno de los tantos convenios- que dice textualmente: "El convenio fue aprobado a partir de un informe favorable suscrito por los arquitectos García Percovich y Valazza en el que, pese a establecer que a la empresa no le asiste ningún derecho a lo solicitado y que correspondería rescindir el contrato, indican que según la experiencia de la Gerencia sería más oneroso entrar en una nueva licitación para terminar las obras". Eso está en consonancia con lo que usted venía informando al principio. Pero sí me parece que usted intervino.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Señor Diputado: digo que no recuerdo haber participado en las negociaciones. Puedo haber acompañado al arquitecto Valazza en esas conclusiones que están ahí. Pero no participé en esas negociaciones. Muchas veces, era normal que alguien pidiera lo siguiente: "Mirá, estoy enfrentado a tal situación; voy a informar tal cosa. ¿Estás de acuerdo conmigo? ¿Querés acompañarme?" Entonces, yo acompañé ese informe del arquitecto Valazza, pero sin tener otros antecedentes que esos que los que usted me da. Es decir, hubo largas negociaciones en esa obra de las yo no participé. Lo puedo asegurar. Simplemente, puedo haber acompañado o me puede haber tocado firmar algo alguna vez, ya redactado, porque la persona que tenía que firmarlo no estaba ese día. Pero en esa instancia no participé. Mentiría si informara cuáles fueron las conversaciones con esa empresa. Creo que hablé una vez en mi vida con el ingeniero Long. No creo que haya hablado más.

SEÑOR BRENTA.- Lo que usted dice corre por su cuenta. Pero efectivamente aquí se establece un nuevo convenio, donde se estipula el pago del resto de una subestación que, según la propia auditoría, no correspondía tener en cuenta, aunque sí se consideró. Entonces, se aprueba un adicional de 2.069 unidades reajustables y se otorga un nuevo plazo de seis meses. Lo deduzco, quizás me equivoco. La firma de un convenio de estas características tiene implicancias muy fuertes para ambas partes, tanto para el Banco Hipotecario como para la empresa. Por lo tanto, creo que si uno firma un convenio de estas características, desconoce lo que está firmando.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Insisto: conozco y debo haber firmado en conocimiento de la transacción que se proponía y, probablemente en el espíritu de lo que señalé, la debo haber acompañado, de lo contrario, no hubiera firmado. Pero yo dije que no participé de las negociaciones, es decir, no estuve en la cocina de esto sino en el resultado final, en el entendido de que podíamos hacer un intento de seguir adelante si accedíamos a esas condiciones y tal vez si poníamos otras. En esas condiciones debo haber acompañado esa solución, que es compatible con lo que dije al principio: el intento de terminar la obra con la misma empresa, porque la peor de las cosas que le puede ocurrir a un contrato de obra pública -lo sabemos por las obras del Banco y por otras que no son del Banco- es que quede inconcluso, que haya que rescindirlo y salir a buscar quien termine la obra por otro tipo de contratos o modalidades de las que después voy a hablar. Por supuesto que es bajo mi responsabilidad, pero insisto en que no negocie, simplemente acompañe al arquitecto Valazza en una propuesta que en ese momento habré entendido razonable y equilibrada o al menos como algo que daba la expectativa de salir adelante y terminar esa obra.

SEÑOR BRENTA.- Interrumpí al arquitecto a partir de una afirmación que me pareció contradictoria con lo que leía en la auditoría. Él dijo que no tuvo ninguna participación y yo veo un convenio firmado por él.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Perdón, ¿es un informe o un convenio?

SEÑOR BRENTA.- Aquí dice lo siguiente: el convenio fue aprobado a partir de un informe favorable suscrito por el arquitecto...

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Entonces, es un informe.

SEÑOR BRENTA.- Claro, el informe es el que determina, en la medida en que es favorable, la firma de un nuevo convenio.

En definitiva, de lo que usted dice, deduzco que usted adjudica la responsabilidad de la negociación al arquitecto Valazza y que usted, de alguna manera, acompañó ese informe haciendo confianza en él. ¿Es esto lo que puedo entender de lo que usted afirma o está mal?

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- El arquitecto Valazza es una persona de mi más profunda amistad, en quien confío plenamente y creo que él ha hecho con la mejor voluntad este trabajo.

Insisto, una vez más, en que si firmé acompañando al arquitecto Valazza en su informe es porque estuve convencido con él de que era prudente intentar un último encuentro a través de negociaciones, conversaciones y dialogados con la empresa y con otros asesores, en los que yo no había participado.

Le pido, por favor, que no ponga en mis labios que yo responsabilizo al arquitecto Valazza. Él debe haber tenido muchos elementos de juicio y muchas oportunidades de dialogar con los técnicos de la obra y con el empresario para aconsejar esta solución y presentármela. Realmente, yo no recordaba haberla firmado, solidarizándome con él en el intento de buscar una última alternativa de terminar las obras con una extensión de convenio. Aclaro que la extensión de convenio se eleva al Directorio. A su vez, el Directorio tiene asesores y la posibilidad de proponer otras alternativas y rescindir esto por decisión propia; perfectamente podía haber tomado otra decisión. Nosotros aconsejamos esa porque siempre tendíamos a terminar la obra con la misma empresa, sin dividir responsabilidades, para evitar los problemas que se dan cuando la empresa no la termina, como pasó en estos dos ejemplos que ustedes nos ponen.

SEÑOR MAHÍA.- Para tener en claro el tema: estamos hablando de una obra que en un breve tiempo alcanzó el 92% de avance y para el resto, el 8%, se llegó a costos muy importantes -según el informe que tenemos-, en algunos casos similares a los que eran originalmente presupuestados y se hace una propuesta de informe favorable para lograr un convenio con esta empresa para terminarla largos años después. ¿Es en esos términos que está planteado?

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Ese convenio se hizo mientras la obra estaba en ejecución. Lo que estamos hablando en cuanto a los costos excepcionales, a la prórroga y al enlentecimiento de las obras respecto a su real terminación, pasó muchos años después y se hizo con otra empresa que ganó la licitación por administración delegada.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sugiero que el arquitecto se extienda sobre las amplias interrogantes que planteó el señor Diputado Bernini.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Hablamos de los antecedentes de la empresa. Aclaré mi participación en la rescisión de este contrato. A continuación la obra quedó detenida y sin ser entregada porque evidentemente faltaban cosas que permitieran habilitarla y adjudicarla a sus destinatarios durante varios años, sin que la Gerencia de Arquitectura tuviera injerencia en esa decisión.

A continuación se resuelve que a esa obra deben dársele las condiciones para ser vendida y adjudicada. Ha pasado mucho tiempo. Probablemente, la empresa que trabajó, llegó al final de esa obra con graves problemas financieros, como ya hemos visto, sin poder cumplir con las reparaciones y mejoras que se le estaban exigiendo. Años después, esa obra terminada en esas condiciones empieza a mostrar los problemas constructivos que quedan ocultos en una obra en el momento de la recepción provisoria y definitiva. Por eso se fijan plazos y por eso existe la responsabilidad decenal.

Ahora bien, la instrucción que se nos da es terminar esa obra. Por parte de los técnicos se hace un análisis sobre cuál es el estado de esa obra después de esa larga paralización y después de esa terminación tan dificultosa, conflictiva, con una empresa que en esa ni en otras obras logró resolver los problemas constructivos que se habían planteado. Se hace una evaluación de aquellas cosas que indefectiblemente deben repararse o completarse y ese es el monto estimado con el que se propone realizar un llamado a licitación por el régimen de administración delegada, que es un régimen que el Banco usó excepcionalmente. Y lo usó excepcionalmente cuando el objeto a licitar resultaba realmente imposible de presupuestar o de medir porque estaba oculto. Es decir que en esta obra, cuando empezábamos a realizar reparaciones, nosotros no sabíamos cuál sería el monto o las problemáticas que podían aparecer por detrás de lo que estábamos viendo. Creo que forma parte del conocimiento público general que cuando alguien se ve enfrentado a realizar una reforma en su casa, tiene una idea de cuál es el costo con el que empieza, pero nunca sabe cuál es el costo con el que termina. Eso también nos pasa a nosotros. Y en este caso, luego de una paralización tan larga y de una empresa con tantas dificultades, en estos casos realmente excepcionales, no logramos encontrar otro procedimiento más apto para realizar las reparaciones que el régimen de administración delegada. Esto no era habitual. Cuando me fui del Banco teníamos sobre las mesas largamente un centenar de obras entre las que estaban en construcción, aquellas a las que estábamos controlando los proyectos ejecutivos y las que estaban terminadas, pero faltaban tareas de reparaciones, de habilitaciones municipales o de acondicionamiento de los servicios públicos.

Arrastramos obras muy antiguas y con problemas a resolver, realizadas en tiempos anteriores por empresas que ya no existen más o que eran insolventes. De ese centenar de obras en una última planilla que encontré, porque conservé en mi casa, detecté que por administración delegada había casi una docena; quiere decir que una de cada diez obras se había hecho de esa manera.

Quiero ejemplificar, además, para demostrar que este no era un procedimiento que nos gustara usar, que cuando era posible medir las obras a realizar, aun cuando fuera una obra inconclusa, usábamos otros procedimientos. Por ejemplo, en ese mismo período, en un edificio de promoción privada que el Banco se había adjudicado en las calles Charrúa y Requena, las obras realizadas era solamente el rústico y se podía analizar su estado. Luego había que construir todas las terminaciones e instalaciones. No lo hicimos por administración delegada; llamamos a precio global para realizar todo eso que era fácilmente medible y mensurable y que nos podía permitir comparar las ofertas de todas las empresas.

Voy a mencionar otro caso que se dio al final de mi gestión. En un edificio en las mismas condiciones ubicado en las calles Soriano y Yaguarón, en el que había algunas terminaciones además de los rústicos, la solución que planteamos fue, en primer lugar, contratar a una empresa para retirar esas cosas en mal estado, algunas cañerías, algunos marcos, algunas cosas que tendían a confundir cuál era el objeto de la licitación y que en realidad era prudente cambiar y, luego, con la obra limpia en sus rústicas volvimos a llamar para terminar por un precio global porque, obviamente, el precio global nos permite mantener un control mucho más estricto de los gastos. Tenemos muchos elementos que nos permiten controlar esas inversiones.

En la administración delegada -que, como ya dije, es excepcional y se usa cuando no es posible medir- ya sabemos que en esas obras va a haber problemas, sino no lo hacemos. Si tenemos que rehacer una azotea de una obra vieja no lo hacemos por administración delegada, pero si no sabemos qué es lo que vamos a encontrar, proponemos este sistema al Directorio. Este sistema tampoco tiene secretos; es antiquísimo; se usa en la construcción desde siempre. Por otra parte, es verdad que el Tribunal de Cuentas lo ha observado. Otras veces en los propios pliegos de las obras, en los capítulos referidos a los trabajos adicionales, los pliegos prevén -y el Tribunal nunca observó- que si no hay precios unitarios que permitan pagar adicionales que surgen en la obra o si no hay acuerdo entre las partes, deben terminarse por administración delegada. Eso nunca fue observado en los pliegos.

Por último, no le compete a la Gerencia de Arquitectura opinar sobre la conveniencia o no de acatar una observación del Tribunal o ratificar un gasto. Nosotros elevamos una propuesta de terminación de una obra, el Directorio la acepta, entiende que lo que nosotros decimos les satisface, hace la licitación, la eleva, el Tribunal la observa y el Directorio es el que resuelve si ratifica o no. A nosotros luego nos viene la obligación de hacer la obra en esas condiciones.

Quiero manifestar que es verdad que en una administración delegada, que en general se hacía para obras de pequeña cuantía y no para obras de gran envergadura, no había un procedimiento específico de seguimiento

de la Gerencia de las inversiones que se realizaban. Sin embargo, por la propia estructura de la Gerencia, existía la imposibilidad de ocultar un exceso de gastos. La obra la dirigía la Sección Proyectos y Dirección, que era la que autorizaba o marcaba las tareas a realizar, pero los certificados, el control de las boletas, el control de los precios de los materiales lo hacía otra Sección, la de Concursos y Licitaciones, que era la más idónea en materia de precios, en la que había una razonable oposición de intereses y donde a veces eran observados precios, boletas o documentos.

Por otro lado, otra Sección, Gestión ante Organismos Públicos, llevaba entre otras tareas el control de los jornales insumidos para el pago de las leyes sociales. También ellos llevaban unas fichas en las que se iban anotando los jornales insumidos.

Otra Sección, la de Administración de Obras, que era nuestra Sección Contable -que, en definitiva, era la que iba a terminar haciendo el precio de la obra y proponiendo un precio de venta-, iba haciendo su ficha acumulada de inversiones en la obra. Si bien esas obras, supuestamente, iban a tener una escasa incidencia aunque, sin lugar a dudas, iba a superar el costo estimado -porque el costo estimado se había hecho sobre la base de lo ostensible, de lo notorio pero no de lo oculto; en algunos de esos lugares surgía un insumo que superaba ampliamente lo razonable- nosotros teníamos muchas fuentes de información sobre ellas. Acá quiero señalar también una diferencia: el CH I 40 se desarrolló prácticamente todo durante mi permanencia en el Banco como funcionario pero el CH 153, si bien se inició siendo yo funcionario, cuando me fui recién se habían duplicado las previsiones. Es decir que habíamos hecho lo ostensible y habíamos tenido que realizar tareas no previsibles por otro tanto del costo estimado y no por diez u once veces. Luego me fui del Banco.

Voy a volver al CH I 40 porque en el CH 153 llegué hasta el punto en que se había duplicado lo previsible. En estos casos ninguna de esas unidades entendió que los gastos que se estaban haciendo no tenían justificación. Son muchas unidades y ninguna elevó un informe en el que se señalara que los gastos que se estaban haciendo eran sin justificación. En su momento, la contadora Pérez Montero manifestó -luego de investigaciones o trabajos hechos por ellos como Directores, cuando yo ya no estaba en el Banco, llegaron a la conclusión de que desde el punto de vista de las obras por administración, el tema más importante era el económico y no el legal- que debería haberse prendido una luz roja en el Banco, en la Gerencia de Arquitectura, sobre el costo de estas obras a lo que yo quiero manifestar que no se prendió una luz roja a pesar de que se estaban haciendo muchos controles sobre la obra por muchas unidades diferentes; supongo, no tengo los elementos; estoy fuera del Banco. Cuando esta obra tomó una entidad superior a la normal de las obras de administración delegada, en el Banco sonaban todas las alarmas, se prendían todas las luces rojas porque fue en el año 2002, cuando debíamos reunirnos día a día para saber cómo hacíamos para abrir al día siguiente. Quiere decir que no pudiendo pagar, enlenteciendo las obras, dificultando las obras y enfrentando otros problemas no fuimos informados por ninguna de estas unidades de que acá se estuvieran realizando gastos sin justificación. Digo esto porque no me alcanza con que se me diga que se gastó el doble de lo previsto porque lo previsto era lo ostensible, lo notorio, lo visible. Lo que me interesaría saber es si lo que se hizo se hizo y tenía justificación.

Por ejemplo, uno de los temas que la prensa consideró como una obra innecesaria fue el cambio de las cañerías de agua. Ese fue un tema sobre el que me consultaron, yo aconsejé cambiarlas y voy a explicar por qué. Las cañerías no se degradan solo por el uso. Es verdad que el uso produce un desgaste mecánico, pero los materiales también se degradan por el simple paso del tiempo. Las cañerías galvanizadas -las últimas que se usaron, porque luego se dejaron de usar y se cambiaron por cañerías de plástico- estaban dando pésimos resultados y, probablemente, las empresas que las proveía, sabiendo que era el final de su capacidad de producir ese material, nos daban materiales que no tenían el mismo resultado que en el pasado. Pero hemos visto cañerías con años sacadas de construcciones que también estaban sin uso para comprobar que el óxido es producto de la combinación del hierro desprotegido del galvanizado con el oxígeno y no necesariamente con el agua, y que muchas cañerías se picaban de afuera hacia adentro.

Teníamos que entregar unas viviendas en las que esas cañerías ya tenían diez años, y teníamos que garantizar a los futuros usuarios por lo menos diez años más de cañerías en buen estado. No hay nada más difícil de reparar en una casa, que tiene un solo baño y una cocina, que levantar ese único baño y cocina. No, en ese momento teníamos estándares muy altos. La circular Nº 71 hace referencia a eso, que era producto de un proceso de calidad -después hablaré al respecto- que había venido de la Presidencia de la República, ya que se decía que el Banco había entrado en un convenio y que se intentaba lograr la certificación de calidad.

¿Cuál era el costo de cambiar todas las cañerías y tener la certeza de que los problemas probablemente no se sucedieran durante los diez años de ocupación? Aún hoy, una cocina y un baño rehechos en una vivienda de estas características, se puede hacer por US$ 1.500. Sin embargo, por los trascendidos de prensa y las versiones taquigráficas noto que todo el mundo opina que las viviendas tienen un precio razonable de US$ 30.000. Por lo tanto, gastar US$ 1.500, que es el 5%, para garantizar la durabilidad de las instalaciones de baños y cocinas, a mi entender, no era un gasto sino una inversión, y eso no se había previsto originalmente porque no era un gasto ostensible. Había funcionarios que opinaban que debían ensayarse las instalaciones y otros, como yo, decíamos que no nos servía que se ensayaran en ese momento y soportaran un tiempo, porque quería que se mantuvieran diez años, y eso no hay ensayo que lo pruebe.

SEÑOR BRENTA.- El arquitecto García Percovich afirmó que no se prendían luces rojas, pero en realidad él mismo hizo referencia a algunas de las luces rojas prendidas en algún momento, que según lo que leo en este documento fueron más de una, porque en el caso del CH 153 hubo opiniones distintas de los arquitectos Venturino y Köncke, que habían participado en las etapas previas de la obra, en cuanto al tema a que hace referencia el arquitecto García Percovich y también a demoliciones y recomposiciones de fachadas. Según el arquitecto Venturino se debían reconstruir paredes exteriores de ladrillo -no voy a citar toda la versión-, mientras que el arquitecto Köncke consideraba que no era necesario.

Lo mismo sucede con respecto a la sustitución de redes de abastecimiento y desagüe y al levantamiento de pisos y el recambio de monolíticos por cerámicas. En este caso, el arquitecto Venturino dijo que se encontraron monolíticos en la planta baja asentados en la arena, lo que le obligó a sustituirlos por cerámicas grado cuatro. En cambio, según el arquitecto Köncke, durante la etapa en que actuó como supervisor, nunca vio que un piso se colocara sobre arena, y le consta haber transitado por contrapisos en planta baja.

En cuanto a la sustitución de parqué de los dormitorios por cerámicas, también hubo opiniones contradictorias de ambos arquitectos.

Al parecer, hubo algunas luces rojas, que alguien prendió en algún momento, pero no se consideraron.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Esa polémica surgió en la auditoría, que se inició dos años después de que me fuera del Banco, y no ante mí ni en expedientes a los que tuviera acceso.

SEÑOR BRENTA.- Pero usted afirmó que nunca hubo informes contradictorios.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- A mí nadie me informó de una polémica con respecto a estos temas. Más allá de la discusión, a mí se me planteó una vez si era razonable cambiar las cañerías, y yo opiné que, a mi entender, era una inversión, pues se trataba de un 5% del costo de la obra. El resto de la polémica se suscita en la auditoría, que se inicia después de que me fui de la obra.

Quiere decir que si esa polémica se desarrollaba entre esos técnicos en la Dirección de Obras, a mí no me llegaba.

Además, insisto en que la obra del CH 153 recién se iniciaba cuando me fui del Banco, y estaba gravemente enlentecida porque no había más plata para invertir. En este caso sí sé -porque se me hizo llegar un informe en una planilla- que cuando me fui del Banco se había duplicado el precio estimado original, que se había calculado en base a una inspección ocular; yo mismo había agregado un 5% más de costo en cañería. Quiere decir que se hubiera duplicado el precio estimado original, no me podía asombrar y me parecía razonable; podría haber supuesto que la obra se terminaba ahí. Sin embargo, todo pasó después, cuando yo estaba en mi casa tratando de ubicarme para saber qué iba a hacer de mi vida, porque fui cesado de un día para el otro. Por lo tanto, no puedo contestar por lo demás.

Que eso haya motivado discusiones y polémicas, que cuando se buscaron responsables, los técnicos debatieron, no lo puedo saber porque ya no estaba en el Banco.

SEÑOR BERNINI.- Tenemos un relatorio de notas e informes de distintas fechas de los distintos técnicos que participaron, en este caso en la construcción del I 40, y que elevaron a la Gerencia.

Por ejemplo, en agosto de 1996 la arquitecta Darré comienza a informar que había avances financieros del 99%, cuando el avance de obra era menor, que el plazo había vencido en diciembre de 1995 y que sería conveniente rescindir el contrato. Estamos hablando de marzo de 1996.

En abril de 1996, el Directorio da directivas al arquitecto Valazza, intima a la empresa por telegrama colacionado; no hay antecedentes de que la empresa haya contestado ni tampoco actuación posterior de la Gerencia o, en su caso, elevar un nuevo expediente con sus antecedentes para el Directorio. El Directorio indica a la Gerencia, manda un colacionado, no hay respuesta -por lo menos no aparece- de la empresa ni una devolución de la Gerencia al Directorio en cuanto a que no hubo respuesta de la empresa.

En julio de 1996, reconociendo el atraso, la empresa presenta una nota y solicita sesenta días hábiles para terminar. La arquitecta Darré insiste en que no hay avance del 99%, que era el avance financiero, y mantiene su informe de marzo de 1996, en el que sugería la rescisión del contrato.

En setiembre de 1996 el arquitecto Valazza acepta la prórroga de sesenta días; casi tres meses que se sumaban a los cinco meses de atraso. Hacía nueve meses que ya se habían cumplido todos los plazos, por lo menos, del último convenio firmado. No obstante, se condicionaba a la empresa a terminar la obra bajo apercibimiento de rescindir el contrato.

En agosto de 1996, el arquitecto Batista indica que no existe avance de obra, y el 22 de agosto de 1996 la arquitecta Darré adjunta un informe, con fecha marzo de 1996, es decir, se retrotrae a la primera consideración de que había que rescindir el contrato.

En julio de 1997, a través de un expediente se solicita la rescisión provisoria del contrato, con lo que se podría cobrar un porcentaje de las garantías, y que estuvieron a cargo del Banco los serenos desde esa fecha. En detallado informe, la arquitecta Darré indica todos los motivos por los que no se deberá aceptar la rescisión provisoria, y que en caso de solucionarse esa situación se estaría en condiciones de aceptarla en forma parcial, ya que un bloque de cuatro viviendas sufre inundaciones por problemas de desniveles de la calle. Insisto en que se trata de cinco prórrogas consecutivas.

Luego de distintos informes y de reconsiderar la rescisión provisoria, el arquitecto Valazza, en julio de 1998 -cuando la obra se encontraba prácticamente detenida durante sesenta y siete meses-, se da cuenta de que la empresa no ha demostrado aptitud para terminar las obras en tiempo y forma, en base a dos presupuestos de empresas de la ciudad de Paysandú -que las refiere-, acepta la rescisión provisoria por un monto faltante de 850 unidades reajustables. El Directorio aprueba esta rescisión provisoria, pero en enero de 1997, un año y medio antes, de tal forma que el pago de los serenos y las correspondientes leyes sociales estuvieron a cargo del Banco, con una reducción de contrato de obras y, a su vez, la realización de un llamado para terminar la obra.

Hago esta historia porque se trata de antecedentes, notas e informes recurrentes vinculados con "considerar", "sugerir", "detectar", incumplimiento tras incumplimiento. Sesenta y siete meses después se resuelve acceder a la rescisión provisoria, a sabiendas de que había vicios de todo tipo. En ese sentido, el arquitecto García Percovich afirma que normalmente se hace una administración delegada cuando no está claro cuál es el objeto, y que en general se hace en el caso de proyectos chicos.

El problema es que por lo que hemos leído aquí, hay un sobrestante, un director de obras, un liquidador, todo lo que implica la Gerencia desde Montevideo. Tengo una duda porque si tenemos in situ a un sobrestante o a un director de obras, quien tiene la responsabilidad del control permanente, y que, de hecho, es el que ha elevado los informes del cumplimiento, ¿cómo es posible que la magnitud del costo que quedó al final con la administración delegada fuera tan desmesurado para lo que normalmente podría ser una administración delegada? Había funcionarios técnicos del Banco que estaban para eso, para controlar cuáles eran los avances, la calidad, etcétera, en este caso del Complejo I 40. Tampoco percibimos ningún antecedente de algún tipo de sumario o de apercibimiento, porque acá hay un problema o falla el controlador, y el Gerente o el mando superior tenían la obligación de exigir responsabilidades e investigar por qué se llegaba a estos extremos o, en definitiva, no se tomaban en cuenta los informes que se hacían. Es la duda que tengo y me gustaría que si fuera posible usted pudiera aportar algo sobre el tema.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Por orden de Servicio Nº 9363, el 12 de enero de 1996, que es cuando usted empieza a historiar esa relación, yo fui designado Gerente de la Gerencia de Asesoramiento Arquitectónico, que es ajena a la obra pública, y permanecí en ese cargo hasta el 11 de febrero de 1999. Es decir que desde el 12 de enero de 1996 hasta el 11 de febrero de 1999 en que volví a la Gerencia de Arquitectura como Gerente, no estuve en la Gerencia de Arquitectura.

Voy a referirme a lo que luego encontré. Encontré una obra paralizada durante muchos años en la que había problemas visibles, pero podían suponerse problemas ocultos. Esa obra, por más que tuviera problemas ocultos, razonablemente, iba a tener un monto no desmesurado de inversión, porque era estimable que no fuera necesario hacer toda la obra de nuevo. Reconozco que durante ese año, cuando estaba en ejecución el CH 153, me fui del Banco. Me voy a referir solamente al Complejo I 40, y solo a la administración delegada, porque toda esa instancia que yo le dije que no participé fue porque no estaba, y por eso tal vez aparezca firmando conjuntamente con mi querido y respetado amigo Ademar Valazza una propuesta de prórroga, porque tal vez entendí que hasta ahí llegaban las concesiones que podían hacerse para lograr terminar una obra.

Lo que sí me atañe es la ejecución del Complejo I 40 por administración delegada y los montos a los que se llegó. Ya señalé que por ser obras menores, normalmente, en función al costo de una obra nueva, no teníamos especiales controles pero sí los que mencioné, por ejemplo, la imposibilidad de ocultar la inversión porque la conocían muchas oficinas. Y la prueba del nueve: los técnicos que estaban disponiendo esos gastos luego iban a tener que responder por el costo final de la obra porque todo eso estaba siendo asentado por la Oficina de Administración de Obra de la Gerencia que era la que proponía el costo de venta en función de lo que salió y de una tasación.

Quiere decir que teníamos una línea extensa de oficinas que controlaban la obra y que si veían que el gasto creciente era injustificado debían habernos informado por escrito. Además, había un arquitecto, un sobrestante y jefes de ellos que sabían que no podían ocultar estos costos porque, en definitiva, iban a tener que responsabilizarse al final cuando hubiera que hacer los costos de la obra. Entonces, más garantías no se me ocurrieron.

Era un momento en que, sinceramente, estábamos muy angustiados por otros temas. Yo integraba la Comisión de Finanzas del Banco y diariamente debía reunirme para ver cómo hacíamos para abrir mañana. Créanme que era así, cómo hacíamos para abrir mañana. Pero supongo que eso no me releva de las otras responsabilidades. Yo digo que ese fue mi plan, que además, provenía históricamente y había dado buenos resultados durante mis treinta años de gestión pública para controlar las obras por administración delegada. Las otras no tuvieron problema. ¿Estas exorbitaron los límites? Puede ser. Pero eso, insisto, lo aceptaré el día en que se demuestre que las obras que se realizaron eran injustificadas. Esa instancia yo no la viví porque cuando se hicieron los costos tampoco estaba. Me fui en 2003 y la obra se terminó en 2004-2005 y los costos se hicieron en 2005. Quiere decir que no sé lo que se hizo y cuáles son los trabajos más allá de los trascendidos de prensa. No sé lo que se hizo y no puedo dejar de creer que debe haber por lo menos dos bibliotecas sobre la necesidad o la conveniencia de hacer las obras que se hicieron. No quiero emitir juicios de valor porque no lo sé, porque yo mismo, como verán, me contradije con otros técnicos cuando decidí aconsejar sustituir las cañerías de agua galvanizadas y otros entenderían que no. Yo aposté a la seguridad sabiendo que era un 5%.

SEÑOR BERNINI.- ¿Usted hace referencia a la grifería?

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- No, a la cañería.

SEÑOR BERNINI.- Yo voy a hacer referencia a otras cosas que se constatan en el informe de Auditoría. Allí dice que en la etapa de terminación por administración delegada surgen obras de dudosa imprescindibilidad -obviamente, es un juicio de valor de la Auditoría- como, por ejemplo, la sustitución de mesadas y placares de cocina, cambio de cañerías, cambio de grifería, cambio de inodoro modelo Carrasco por modelo mochila, etcétera. También aprecia el informe que es difícil discernir muchas veces cuando la obra ya está lejana en el tiempo qué es imprescindible y qué no lo es, pero enumera situaciones puntuales.

Tal vez no representan gastos de entidad pero demuestran una conducta o una actitud en la atención del tema. Se mencionan reintegros por robos de la obra por parte del Banco y el pago de indemnización por el despido de un obrero además de los honorarios del abogado que asistió a la empresa, producto del juicio que, con seguridad, le hizo el obrero, por cuenta del Banco, no por cuenta de la empresa. Quizás no sean gastos mayores, pero, objetivamente, las responsabilidades del Banco van más allá de lo que corresponde, en función de lo que es una relación de dependencia de una empresa constructora con un obrero, pagándole el despido y hasta los honorarios al abogado que defendió a la empresa ante un litigio, supuestamente, por parte del obrero.

Por ejemplo, la empresa presentó una nota explicando que tuvo que sustituir el piso de una vivienda a causa del desgaste producido por vivir en ella durante cuatro años el sobrestante con su familia. No hay ningún tipo de documentación que diga que el sobrestante pudiera vivir cuatro años con su familia en la obra, y esto también corrió por cuenta del Banco. Pongo ejemplos salpicados. No quiero leer todas las constataciones que hay de gastos que no tendrían que haberse dado y, sobre todo, en una empresa que estuvo quince años para ser terminada. Esa es la duda que se me plantea. No soy lego en materia de arquitectura, pero hay una norma básica que es el sentido común. El sentido común me dice -es muy personal- que esto distorsiona la sanidad de una gestión, en este caso en función de la administración de una obra. La prueba del nueve es cómo terminó toda esta historia.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Yo le dije que la prueba del nueve es que los funcionarios que participaron en todas esas instancias iban a tener que responsabilizarse del costo final de la obra. Esta era mi última garantía. No llegué a verla porque no estuve. Creo que parte de las cosas que el señor Diputado Bernini está mencionando ocurrieron al final de la obra, pero yo tampoco estuve. Prefiero parecer tonto a inventar. No sé, no supe ni se me informó de estas cosas. Mi defensa sigue siendo la pluralidad de oficinas que participaban y el hecho de que al final, aparte de que había una cadena jerárquica que dialogaba y que tenía que controlar estas cosas, la verdad se iba a ver en el costo de la obra. Yo no creía que alguien fuera suicida como para hacer cosas no explicables o no justificables. No quiero emitir un juicio de valor; no sé si fueron explicables o justificables. No estaba ahí cuando se terminaron las obras y se hizo ese balance.

Quiero referirme a la Circular Nº 71. Cuando el Banco dejó de tener subsidios y se le dijo que debía competir y producir viviendas para la demanda solvente, es decir, construir viviendas que se vendieran por su verdadero costo, los funcionarios del Banco propusimos un procedimiento para llamar a concurso de licitación, en el que se establecía el costo de las obras, más un 30% para cubrir los gastos del Banco. Ese era el precio y se llamaba a interesados que tenían que ser ahorristas habilitados que dejaban sus ahorros congelados en poder del Banco y que invertían cuotas durante todo el curso para saber cuál era su vocación de pago. Debimos empezar a hacer viviendas que dieran a esos señores más garantías que cuando hacíamos viviendas de interés social para resolver problemas básicos de vivienda.

Entonces, después de ver que había demanda, nos fuimos embarcando en un régimen de mejora permanente, que nos fue inducido y demandado por una campaña nacional nacida en la Presidencia de la República, a través de un plan de calidad para el Uruguay.

Eso llevó a que el Banco Hipotecario -no la Gerencia de Arquitectura- firmara un convenio con todas las entidades vinculadas a la construcción -el Banco era uno más- para llegar a la certificación y cumplimiento de las normas ISO a todos los integrantes del proceso, incluyendo al propio Banco, que debía certificarse. Trabajamos mucho, creamos manuales muy importantes, y cuando estábamos llegando a esos niveles de calidad o aspiraciones a la excelencia, la crisis nos desbarató.

La Circular Nº 71, que usted mencionó y que yo traje, en realidad recoge algunas terminaciones o exigencias mínimas aprobadas por el Directorio en el año 1998, y circuló en este formato que les estoy mostrando y que se daba a la gente para que proyectara de acuerdo con estas normas. También recoge algunas otras mejoras razonables que, según lo que se había visto en el curso de las obras, formaban parte de una tendencia natural y así lo requerían los compradores que iban a ver la obra.

Esa Circular Nº 71 termina aprobada con mi firma en un informe que establece que todas las mejoras solicitadas deberán contar con la aprobación del arquitecto supervisor, que solicitará el asesoramiento en cuanto a costos de la sección concursos y licitaciones. Quise una vez más repartir la responsabilidad.

Luego agrego que el tope máximo a aceptar será del 5% de la propuesta, incluyendo los adicionales de polipropileno de termofusión. Esta era una mejora que habíamos decidido imponer en las cañerías, porque es el mejor material, en el punto más crítico de una obra, que es el abastecimiento de agua.

En cuanto a la aislación térmica, habíamos logrado un informe de la Facultad de Arquitectura para evitar la condensación y habíamos puesto niveles mínimos de transmitancia térmica para evitarla. Por otra parte, las exigencias de la Dirección Nacional de Bomberos venían en aumento permanente. El 5% abarcaba todo. Si quedaba algo, después de gastar en todo eso, se podía hacer alguna mejora más. Así lo pedían los compradores que iban a ver la obra, así se entendía conveniente, porque era bueno para la imagen del Banco y permitiría seguir vendiendo.

Eso, que es parte de la cultura que fuimos formando, puede haber incidido en los arquitectos que tomaron estas obras. Ellos pueden haber permanecido en este plan de calidad y mejora y por eso yo no quiero juzgarlos. Se encontraron con obras del período anterior muy inferiores y a lo mejor pretendieron transformarlas en obras del nuevo Banco, en medio de la crisis. Lamentablemente, hay un diálogo que se rompió. Lo que quiero manifestar es que el tope del 5% incluía las mejoras que nos imponía la Dirección Nacional de Bomberos, los consejos de la Facultad de Arquitectura y nuestra convicción en cuanto a que resultaba indispensable mejorar las redes de agua.

De la misma manera, cuando propuse cambiar las cañerías de agua para estos barrios, estimé que hacer el baño y la cocina nuevos y completos, con sus revestimientos, implicaba un 5% del valor de la obra.

Otros gastos que usted menciona surgen de la auditoría. Yo no los vi y no sé si los hubiera aprobado. Tampoco era necesario que me los elevaran para que fuesen aprobados. Había en la función del Director de obra la atribución de hacerlo. Había Jefes y oficinas que lo miraban. El final era la verdad, la prueba del nueve. Al final tenían que ser sometidos a juicio y justificar sus actos. No llegué al final. Por eso, en estas dos obras -de las múltiples que hicimos a través de treinta años por administración delegada- surgen problemas que yo no puedo explicar pero, evidentemente, cayeron en una coyuntura excepcional, con un banco propiciando un cambio de calidad y obras paralizadas diez años. Superpuesto a eso, apareció una crisis financiera que impide al Banco ejercer los efectivos controles y cumplir con las empresas. Hay costos en estas obras que son producto de los enlentecimientos que el Banco tuvo que imponerles. Hubo que reconocer a las empresas que había costos fijos y que el duplicar más el plazo de las obras no estaba previsto en los contratos. Por ejemplo, el Capataz General, las oficinas, los salarios y aportes sociales del personal de esas oficinas de esas empresas, los viajes y todo aquello que no se factura y que está implícito en el 8%. Obviamente, en la medida en que los plazos se prolongan, hay cosas que no se amortizan. Por ejemplo, un Capataz General con diez hombres no rinde lo mismo que un Capataz General con treinta hombres. Si nosotros queríamos enlentecer la obra, teníamos que dejar un Capataz General con solo diez hombres, pero el mismo sueldo. Hubo gastos que nosotros indujimos a la obra: pagar un Capataz General oneroso.

Intenté contestar en el marco de mi limitado conocimiento de las cosas. Otras cosas las ignoro por no haber estado, por no haber sido debidamente informado o por estar preocupado por otros problemas. A lo mejor reconozco mi cuota de responsabilidad por no haber mejorado los controles que históricamente habían dado resultado.

SEÑOR MAHÍA.- Me preocupa mucho el tema de los controles. Estos son casos paradigmáticos. Salvo la crisis del año 2002, que estremeció la estructura económica de este país, si uno analiza los últimos lustros advierte que pudo haber oscilaciones en la economía pero no quiebres importantes que a uno le lleven a pensar en grandes cambios en las ecuaciones económicas de planes de vivienda que tenían un presupuesto original que terminó absolutamente disparado con el transcurso del tiempo. Pero es indudable que ya se venía, antes de 2002, con muchos años de atrasos.

En cuanto a la responsabilidad de los llamados mandos medios, de los sobrestantes de obra, quiero contar una anécdota.

Yo vivo en la ciudad de Las Piedras, en la calle Wilson Ferreira -ex 20 de febrero- entre 25 de mayo y Treinta y Tres. Allí hay un complejo de viviendas que desde hace diez o doce años está intocable. La referencia que tengo es que en alguno de sus dormitorios ni siquiera entran camas matrimoniales. Eso inclusive se lo dijimos al actual Directorio del Banco Hipotecario, consta en actas y hay una circular. Esas cosas pasan: los edificios

están y el país, el ciudadano común y corriente, pagó con sus impuestos estos edificios y estas administraciones que han pasado.

Entonces, el tema es cómo se llega a este tipo de situaciones: las obras no se entregan porque están terminadas con defectos tan graves -tanto desde el punto de vista de los costos finales como de sus niveles de terminación- que constituyen un problema para el Estado y para la Administración, así como una pérdida de dinero para el Uruguay en su conjunto. ¿Cómo se llega a ese estado en esta clase de situaciones? En su larga trayectoria en el Banco, ¿qué sanciones recuerda que usted haya puesto a un subalterno, diciendo por ejemplo: "señor, usted es sobrestante de tal obra y debió haber controlado que los materiales eran tales y que la terminación debía ser tal y eso no se cumplió"? ¿Usted recuerda casos de sanciones importantes, de destituciones? Hay casos que son paradigmáticos. Teniendo en cuenta esta clase de edificios, que trajo este costo para el Estado, más allá de tener que justificar que se empezó con $ 2 y se terminó con $ 100, ¿qué pasó en el medio de la carrera funcional? ¿Cómo se explica que terminen obras en esos términos?

Quiero hacer otra pregunta que es distinta. El Directorio actual dijo que recién a fines de este año estimaba que iba a tener un ordenamiento general de todas las viviendas que hay en distintas modalidades del Banco Hipotecario. Mientras usted estuvo en la Administración, ¿percibió en algún momento una especie de caos en el sentido de que si mañana a alguien le toca ser Director del Banco Hipotecario, más allá de la especialización y de conocer algo en la materia, por lo menos tiene que saber qué tiene para administrar y, sin embargo, no lo tiene? Aparentemente, por lo que se dijo acá, no hay una información central, confiable y certera, a disposición del Directorio actual, de este tipo de situaciones.

Digo esto por lo siguiente. En el interior, la gente se pregunta: ¿cómo puede ser que esto esté años y años, aunque en el medio haya terminaciones de obra y habilitaciones municipales? Le estoy pidiendo si puede informar sobre esta operativa.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Quisiera señalar que el 90% de las obras que lleva adelante el Banco, se empiezan, se terminan, se entregan, se dan las llaves, se hacen ceremonias, se sacan fotos, se usan y a veces no se pagan, o sí se pagan. Pero el 95% de las obras se terminan y están en uso. Debe haber un porcentaje de obras que por diversas razones no se han logrado terminar. Pero ese porcentaje es bajo; es bajo estadísticamente. Le debe pasar a cualquier gestor de obra; le debe pasar a cualquier empresa que a veces tenga algo fallido, que algunos de sus proyectos no se concrete. Uruguay está lleno de pequeñas construcciones industriales que fracasaron y de repente son parte de grandes empresas que derivaron hacia otros lugares, pero a veces se fracasa.

Entonces, habría que analizar caso por caso y ver cuál es la razón del fracaso.

Insisto -era invitado y tenía que concurrir- en que nos aburrimos de entregar llaves en viviendas terminadas mientras fui funcionario del Banco. El señor Diputado lo sabe.

SEÑOR MAHÍA.- Quiero redireccionar la respuesta, no lo que usted piense. Quizás usted no entendió el sentido de mi pregunta.

SEÑOR PRESIDENTE.- O quizás usted no se expresó correctamente. Seamos gentiles con el invitado.

SEÑOR MAHÍA.- Seguro, quizás no fui lo suficientemente didáctico o pedagógico en mi intervención.

Yo recibí, creo, de manos del contador Kneit, en su momento, las llaves de una vivienda por haber sido ahorrista del Banco Hipotecario. Hoy vivo en una casa del Banco Hipotecario y conozco cuál es la situación. Conozco cuáles son las terminaciones, en fin; conozco cuál es la situación general.

Acá, si es una excepción o si es la norma, es parte constatable. Estoy preguntando sobre casos concretos.

Quiero dar un ejemplo puntual. Hay muchas razones. Si uno se pone en esa línea de razonamiento, se puede decir: "Se hicieron una cantidad de viviendas sin estudio de mercado previo adecuado en cuanto al costo y a lo que la gente podía pagar según donde estaba radicada". Hay ejemplos de esto. Si cualquiera de los que estamos acá se toma un ómnibus que vaya por la avenida Garzón y siga por doctor Pouey, va a pasar por una

zona entre La Paz y Las Piedras en que verá tres complejos vacíos, prácticamente desde hace años. Quizás en la masa global no es mucho, pero en sí mismos son importantes y es un deber como funcionarios públicos defender cada peso que gasta la Administración Pública. Por eso, hago esta pregunta en forma puntual y no en forma genérica, que a todos no queda claro.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Señor Diputado: no memorizo todos los programas. Cuando ingresé en año 1970 me tocó dirigir el barrio 12 y cuando me retiré ya teníamos doscientos cincuenta barrios en Montevideo, más otros tantos en el interior. Cuando ingresé, en el interior me tocó dirigir el barrio 2 de la ciudad de Melo y hoy creo que ya hay veinticuatro, solo en esa ciudad. Entonces, no puedo contestarle puntualmente de memoria sobre el estado de las obras.

Lo que sí quiero decir es que la Gerencia de Arquitectura entrega las viviendas. La adjudicación no la hace la Gerencia de Arquitectura, sino la Gerencia de Adjudicaciones y la administración de conjuntos habitacionales en función de normas y pautas que da el Directorio.

En los últimos seis meses de mi función, me correspondió supervisar esa Gerencia. Durante esos seis meses, en el año 2003, diría que prácticamente no terminamos nada porque estábamos enlenteciendo todas las obras y no se adjudicaba nada. Sí estábamos buscando soluciones para adjudicar las viviendas vacías de las que habla el señor Diputado Mahía. Reconozco que a veces se construyeron sin hacer el estudio de demanda correspondiente. Pero voy a aclarar una cosa. En las bases que nosotros elevamos, siempre aconsejamos vender sobre planos y construir si se vendía el 80%. Luego el Directorio resolvió, por razones de conveniencia que están más allá de mi horizonte, que en ciertas localidades, en particular en el interior, era necesario hacerlas primero y venderlas después. No fue una resolución de la Gerencia de Arquitectura.

SEÑOR MAHÍA.- Es una respuesta que estaba esperando.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Está escrito. Hay resoluciones. Esa resolución fue tomada de esa manera. Por eso no le puedo explicar qué es lo que pasa.

Con respecto a las otras noticias que usted me da, les voy a contar algo. Un día, un taxista detenido en un semáforo me explicó que la ampliación que se estaba construyendo en ese momento de La Española, en bulevar Artigas, no se podía terminar porque le habían dicho que el arquitecto se había olvidado de hacer los baños. Mientras duraba la luz roja, le expliqué que nadie hace un hospital en base a lo que diseña un arquitecto. Normalmente, hay médicos especializados en arquitectura hospitalaria; se debe recurrir a infinitos técnicos. Además, debe ser aprobado por el Ministerio de Salud Pública y por la Intendencia. Entonces, el taximetrista me dijo: "Bueno, entonces, me la contaron mal. Debe estar parada por otras razones".

Usted me dice que esos apartamentos no se pueden vender porque no cabe una cama. Desde el año 1998, hay un dormitorio que debe tener las dimensiones que figuran en el folleto y no se adjudica una licitación si no es construido con estas dimensiones. Hago entrega a la Comisión del folleto a fin de ser repartido entre todos sus miembros. Además, como garantía, en los jurados que adjudican no solo hay funcionarios del Banco, sino que preceptivamente hay un miembro del Colegio de Jurados de la SAU, electo por los oferentes. Se trata de distinguidísimos profesionales arquitectos que no aprueban proyectos donde no caben las camas. Reconozcamos que los funcionarios públicos somos incompetentes, pero no me va a decir que el Colegio de Jurados de la SAU es incompetente para saber si caben camas en un dormitorio de una vivienda.

SEÑOR MAHÍA.- Esta información no es de una esquina. Además, en Las Piedras tenemos dos semáforos que están rotos desde hace muchísimos años.

(Diálogos)

——La información proviene de gente del propio Banco Hipotecario. Fue dicha en esta Sala. Además, el arquitecto Piperno, quien ha sido funcionario de larga data, tiene conocimiento de esta información y se la hemos planteado.

De los funcionarios públicos opino de igual manera que de cualquier trabajador privado: lo son en función de sus capacidades y de la honestidad de cada cual; no pasa por la naturaleza jurídica bajo la cual están trabajando.

Entonces, evidentemente, puede haber otras razones, además de esa, por las que ese tipo de obras esté detenida. Básicamente esa es una información que proviene del Banco Hipotecario, no de ninguna esquina, porque como no pretendo ofender la inteligencia de nadie, no vamos a traer en una Comisión una información que provenga de alguna esquina porque no nos parece adecuado.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Señor Diputado: lo último que hubiera querido hacer es ofenderlo.

SEÑOR MAHÍA.- No me di por ofendido.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- A veces tomo con cierta vehemencia algunas cosas porque a lo largo de mi vida me he visto enfrentado a hechos reales y a hechos supuestos y algunas cosas me suenan mal. No sé cuál es el proyecto que está cerca de su casa. Lo que le puedo decir es que esas normas que yo establecí ahí prevén, inclusive, que entre una cuna en el dormitorio. Esas normas las avalaban no solo los funcionarios del Banco sino gente que venía de afuera. Para ser miembros del jurado de la SAU hay que ganar determinada cantidad de concursos o ser votados por los propios arquitectos. Quiere decir que teníamos garantías en el sentido de que no era porque el proyecto era malo que no se vendía.

SEÑOR BERNINI.- Al analizar este tema tenemos la obligación de tener una visión lo más global posible de la situación.

Naturalmente, cuando viene la Gerencia de Arquitectura nos abocamos, con nuestras limitaciones en materia técnica, a incursionar en función de los elementos que tenemos. Está esperando el Secretario General Letrado, han concurrido ex Directores, algunos no vinieron, es toda una definición. Lo que estamos analizando es cómo sucede esto en uno de los bancos o una institución tan señera, estratégica en la vida del país por lo que significó una política de vivienda determinada, y cómo al día de hoy tenemos la realidad que tenemos, independientemente de las crisis financieras que obviamente aceleraron un proceso de caída.

Antes de que usted llegara, estuvimos intercambiando opiniones con el contador Cendoya y le dijimos que durante once años el Banco Hipotecario estuvo por debajo de lo exigido patrimonialmente por el Banco Central, por ejemplo; obviamente esa no era una pregunta que le íbamos a hacer a usted. Esto es independiente de la propiedad jurídica de una empresa. Una empresa puede ser privada, pública, mixta, cooperativa; puede tener variantes. Cuando vemos en la globalidad que a esa institución o empresa no le cierra lo que le sale hacer algo para vender, por más que tenga un fin social, y el desfase es tan brutal que provoca que tengamos una pérdida patrimonial que al país le va a salir más de US$ 800:000.000, objetivamente nos preocupa tratar de ver qué pasó. Eso es lo que estamos tratando de entender y tratando de que nos ayuden a entender, aparte de que objetivamente también tenemos la responsabilidad -para eso fue creada esta Comisión- de llegar a saber cuáles son las responsabilidades, las políticas y las otras.

Me parece importante precisar los términos y, por lo menos, le quería trasladar que nuestra preocupación es mucho más global. Obviamente, su responsabilidad era cumplir con las normas y las directivas políticas del Banco. Usted no tenía la responsabilidad de saber cuál era el precio final al que se iba a vender la vivienda o la tasa de interés que se pagaba por parte del Banco para asumir ahorro a fin de hacer luego los contratos.

Lo que nos preocupaba en particular en estos dos casos -insisto: por sentido común y no por capacidad, que no tenemos- era que se aclarara cuál fue el desarrollo y, sobre todo, cuál ha sido la conclusión. Cuando nosotros le decíamos que hubo todo un proceso -y corre por cuenta mío- de permisividad respecto a prórrogas del contrato original, se llega al extremo de hacer una recepción provisoria -como se denomina- cuando se constata que no se tendría que haber dado porque faltaba culminar la obra. Se hace un llamado por administración delegada, y la demostración es que no solo fue por el cambio de cañerías -que podía ser justificado, no decimos que no pueda haber cosas que se justifiquen- y el producto final terminó saliendo, no dos o tres veces más, no un 30% más, sino que hablamos de cifras absolutamente desfasadas de la realidad. Además, de los dieciocho meses del proyecto original para culminar la obra, terminamos en quince años y el Banco se hizo cargo de costos que no eran de su responsabilidad sino de las empresas. En el medio de todo

esto había determinados mecanismos de control que para llegar a los extremos a los que se llegó, evidentemente no funcionaron. Entonces, las preguntas que le hacíamos apuntaban a aclarar esa realidad.

Usted nos comentó que hubo un período importante en el que no participó; precisamente en todas las negociaciones que se desarrollaron entre 1996 y 1999; convenios, prórrogas, telegramas colacionados, lo que yo le narré hace un ratito. Sí estuvo en la parte de la administración delegada, al final. Entonces, a la hora de asumir las responsabilidades, si constatamos esta realidad objetiva que nos dan los números y vemos quiénes son los que han participado y cómo eran en teoría los controles, los que evidentemente no funcionaron, precisamente en ese sentido les dirigíamos las preguntas.

Vale la pena que yo haya intervenido en estos términos para aclarar que, en definitiva, este es un elemento más de un análisis de la realidad del Banco. Obviamente, las cosas serían diferentes si hoy estuviera equilibrado patrimonialmente y cumpliera un rol como lo pudo haber cumplido cuando la Ley Nacional de Vivienda, cuando INVE estaba aparte del Banco Hipotecario. Después la dictadura mezcló todo, hizo una contabilidad única, mezcló lo comercial con la vivienda social; los subsidios no eran explícitos, de repente eran por tasas de interés o por colgamentos, pero eso no es para tratarlo acá. Estamos acá porque nos preocupa, porque al país le va a salir muy caro salir adelante con una herramienta financiera para la vivienda tan importante como el Banco, que en lo personal queremos mucho.

Aclaro a los miembros de la Comisión y al arquitecto también, cuál era el análisis, la razón de todo esto.

SEÑOR BRENTA.- Solo quiero hacer una consulta sobre una afirmación que hizo el arquitecto. Con relación a una pregunta, él dijo: "En ese momento estaba en mi casa tratando de ver qué hacía de mi vida, porque había sido cesado de un día para el otro". ¿Nos podría explicar los fundamentos de su cese y quién lo dispuso?

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- A principios del año 2003 volví de mi licencia y un decreto del Poder Ejecutivo había modificado el Estatuto del Funcionario de los bancos oficiales: había reducido la edad de retiro de sesenta y cinco a sesenta años. Yo cumplía sesenta años en setiembre de ese año.

Ya que hablamos del tema personal, aspiraba a llegar a los sesenta y cuatro años porque iba a obtener un excelente cómputo jubilatorio en la Caja Bancaria, al que no pude llegar; iba a retirarme a los sesenta y cuatro años. En esas circunstancias, me preparé para irme. Sin embargo, el Gerente General de la época me pidió que lo acompañara un año más. Yo le contesté: "En la medida en que tú lo solicites al Directorio, que el Reglamento lo prevea y se me otorgue una prórroga que yo no solicito, te acompaño un año más en medio de este caos en el que estamos inmersos". También se lo pidió a otro Subgerente General, al señor Buceta; ambos cumplíamos sesenta años en el 2003. En esas condiciones trabajamos, pero el día de mi cumpleaños, el 30 de setiembre de 2003, que era también el día del vencimiento de uno de los plazos para rendir cuenta a los organismos internacionales sobre las reformas estructurales que estaban ocurriendo en el Banco Hipotecario, las nuevas autoridades citaron a los Gerentes que tenían sesenta años o más, con prórrogas y a mí que iba a empezar a tomar mi primera prórroga ese día, para avisarnos que al día siguiente nos fuéramos.

Eso lo contó la contadora Pérez Montero y en las actas consta el dolor que le produjo. Tímidamente, pregunté: "¿Empiezo a tomar mis licencias no gozadas? ¿Tengo siete meses para negociar o tramitar mi jubilación, que no inicié, en la Caja Bancaria?". Me dijo: "No; usted mañana no es más funcionario. Sus licencias le van a ser pagas". Cobré siete meses de licencia y conocí Europa, que no conocía; fui a ver a un hijo mío que estaba allá. Ya que eran licencias no gozadas, las gocé todas juntas. Esa es la razón de mi cese: ser viejo, cumplir sesenta años, y no servir ya para bancario.

SEÑOR PRESIDENTE.- En estas auditorías que constan en la Comisión Investigadora ¿alguna vez fue citado, interrogado o consultado, ya que fue un actor de primera línea hasta que fue cesado?

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- En las auditorías nunca fui consultado. Sin embargo, de una de esas auditorías derivó una investigación administrativa. En esa investigación administrativa, la auditoría me invitó a comparecer -yo ya no era funcionario-, a los solos efectos de explicar políticas a las que los funcionarios que estaban siendo investigados se referían, para saber si eran políticas que la Gerencia había impuesto, como por ejemplo, la mejora en las terminaciones, los planes de calidad. Concurrí

para contestar sobre eso. Contesté que el plan de calidad era un convenio del Banco, que las mejoras habían sido elevadas y aprobadas por el Directorio de 1998, y que otras posteriores yo las había topeado al 5% de las partidas aprobadas por el Tribunal de Cuentas como fondo de reserva. Luego se me preguntó si me parecieron razonables los costos a los que se llegaron. Yo les dije que no tenía ningún elemento para saberlo. Realmente, no sabía qué se había invertido hasta el final ni si lo justificaba o no. Ahí terminó mi declaración; consta en una carilla.

Reitero que concurrí ante la investigación administrativa y no ante las auditorías.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿En qué año concurrió?

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Este año; hace algunos meses.

SEÑOR PRESIDENTE.- A raíz de la respuesta del arquitecto quiero dejar una constancia. Me parece asombroso que en las auditorías que estamos manejando en esta Comisión Investigadora no se haya recabado la opinión técnica de un funcionario de tal relevancia, por los cargos que desempeñó en el Banco Hipotecario y por los años en los que actuó en dicha institución, y por ello no tengamos a la vista los posibles aportes que podría haber hecho en dichas auditorías.

SEÑOR BARRIOS BOVE.- Me voy a referir al tema de los retrasos y sobreprecios que se pagaron en distintas obras. Se estableció que los retrasos podían ser de dos tipos: por incumplimiento de las empresas constructoras y por problemas financieros del Banco. Si el Banco no podía afrontar sus compromisos, le decía a las empresas: "vamos a enlentecer". Ese enlentecimiento implicaba un costo para el Banco. Obviamente, hubo un planteamiento de esa índole del Banco por la crisis que todos vivimos, pero no fue el único enlentecimiento que sufrieron las obras a pedido del Banco. Según lo que comentó el Gerente Contable, siempre que el Banco tenía un problema de captación o de pago proponía a las empresas enlentecer las obras. ¿El único enlentecimiento que planteó el Banco fue por la crisis de 2002 o en esos diez o quince años hubo varios y reiterados pedidos a las empresas de enlentecer las obras en función de las economías del Banco, con lo cual se pueden haber dilatado los plazos de ejecución y aumentado los costos?

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Viví tres crisis en el Banco Hipotecario. La primera fue la de 1982, que determinó la paralización y enlentecimiento de muchas obras y el quiebre de muchas empresas. Yo a esa altura era un simple arquitecto del Banco. No hubo negociación porque la mayor parte de las obras eran de acción privada, es decir, préstamos concedidos para que terceros realizaran las obras y en las hipotecas del Banco no había plazo de pago ni sanción. Por lo tanto, las demoras las soportaron quienes pudieron, y quienes no pudieron o no quisieron, quebraron y dejaron edificios sin terminar.

La segunda crisis que viví no fue notoria y escandalosa. Durante la Administración que fue de 1990 a 1995 el equipo económico impuso al Banco Hipotecario una disciplina financiera -por entender que la gestión anterior había sido arriesgada en sus inversiones-, que trasmitía a través del Presidente del Banco Central -me tocó concurrir a alguna de esas reuniones-, que derivó en la firma de los primeros convenios de enlentecimiento de obras, a fin de adecuar la marcha de las obras a las metas que establecía el equipo económico. Ese primer convenio rigió muchos años y a él adhirió no solo la Cámara sino también FUCVAM, que aceptó esos mismos términos.

Durante 2002 intentamos atemorizarlos para que no avanzaran, a través de comunicados en los que les decíamos que no podíamos pagar o les íbamos a pagar con documentos en UI a uno, dos o tres años. Pero como no teníamos sustento jurídico por tratarse de obra pública, en la que los contratos y los pliegos establecen sanciones por atrasos en los pagos, volvimos a hacer lo mismo que en 1992. Es decir que volvimos a proponer a la Cámara, y ahora también a la Asociación de Productores Privados, cuyos asociados tenían muchas obras, un convenio que fue aceptado por prácticamente todos, ya que hubo una sola empresa que se negó a adherir a ese convenio.

Quiere decir que en tres instancias -que yo recuerde- el Banco se vio imposibilitado de cumplir con sus metas y actuó de manera distinta en la primera, de acuerdo a la cartera, y muy similar en las dos siguientes.

SEÑOR BERNINI.- Tengo entendido que en la crisis grande de 2002 -capaz que usted ya no estaba- hubo un nuevo convenio con la Cámara y con los promotores -que de alguna manera había que regular- y un solo constructor, que tenía casi el 30% de las obras del Banco, no lo aceptó y hoy es parte de los juicios que el Banco tiene. Se trata del señor Barboni y sus empresas.

SEÑOR GARCÍA PERCOVICH.- Yo estaba en 2002. Una de mis últimas actividades fue lograr ese convenio con esas dos agremiaciones, porque renunciaban a reclamarle al Banco las multas de todo lo atrasado. A ellos les servía poner una planificación conocida. Lo que se hizo fue un convenio que el Directorio aprobó y luego lo ofreció para que las demás empresas adhirieran. Tenían que venir a adherirse; eran contratos de adhesión. Hubo un solo grupo empresarial que no adhirió, que fue el del señor Barboni. La solución que le buscamos no le sirvió.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia y la colaboración del arquitecto.

(Se retira de Sala el arquitecto Juan García Percovich)

(Ingresa a Sala el doctor Carlos Daniele)

——La Comisión da la bienvenida al doctor Carlos Daniele, ex Secretario Letrado del Banco Hipotecario del Uruguay, donde se desempeñó hasta diciembre de 2002.

SEÑOR MAHÍA.- Esta Comisión ha analizado lo que fue la gestión de la anterior Administración en el área de publicidad. Quisiéramos saber cuáles eran las potestades concretas que tenía el Directorio, y cuáles eran los procedimientos que se debían llevan adelante para tomar acciones desde el punto de vista legal. ¿Qué quiero decir con esto?

Tenemos información de que el ex Presidente del Banco Hipotecario, ingeniero Noachas, había concentrado en su persona el poder de negociación en torno a la publicidad. También hubo información -que llegó a esta Comisión a través de las auditorías realizadas por la actual Administración- acerca de que habría algún cupo de publicidad asignado para cada Director, de aproximadamente US$ 10.000 más IVA. Puesto esto en conocimiento de los Directores que concurrieron a esta Comisión, dijeron desconocerlo, más allá de que tenemos un documento de un mando medio que avala su existencia. Entonces, concretamente, quisiera saber cuál era el marco jurídico que regía este tipo de resoluciones del Directorio y del Banco Hipotecario en su conjunto.

SEÑOR DANIELE.- Oportunamente fuimos consultados para saber cómo se procedía a contratar publicidad por el Banco. En ese informe -que por los años en que se produjo no recuerdo textualmente, pero está en el Banco- recabamos opiniones de otros bancos oficiales, de cómo encaraban la contratación de publicidad, y se llegó a la siguiente conclusión. Por un lado, está lo que es publicidad -nosotros hablábamos de los medios, por ejemplo, la prensa escrita, oral, radial y televisiva- y, por otro, la actividad de producción de publicidad que podía desempeñar una empresa que girara en el rubro. Todo aquello que fuera publicidad en los medios se podía contratar directamente por el órgano jerarca del organismo -que es el Directorio, de acuerdo con la Carta Orgánica-, siempre atendiendo a un criterio de razonabilidad. ¿Qué quiere decir esto? Si suponemos que fuera una radio o un medio televisivo, ¿cuál es el "raiting"? Si fuera la prensa, ¿cuál es el tiraje? Porque parecería ocioso licitar, ya que esos son los medios que tienen mayor llegada al público objetivo.

Distinto sería el caso en que se contratara producción de publicidad; para ello había que hacer una licitación. Si fuera un monto muy pequeño, se podía hacer una contratación directa, de acuerdo con el TOCAF; si fuera mayor, una licitación abreviada, ampliada o licitación pública. Por lo general, en ese caso había que hacer un concurso licitación, en el que había un jurado que debía entender en la selección de las bondades técnicas de la empresa y, por otro lado, estaba el análisis de la Comisión Asesora de Adjudicaciones del Banco que siempre actuaba en esos casos.

En cuanto a quién puede contratar, dije que era el ordenador primario de gastos quien puede contratar publicidad porque lo establece la Carta Orgánica. De acuerdo con el TOCAF, me parece que el ordenador

secundario de gastos podría ser un Director. Pero, ¿qué sucede? El órgano Directorio puede delegar, para un caso concreto, por resolución fundada, en uno de sus miembros la función de contratar. Eso puede hacerlo porque el TOCAF lo permite. Entonces, en ese marco, nosotros, como Secretaría General Letrada del Banco, en su momento hicimos un informe favorable.

En cuanto a lo que decía el señor Diputado acerca de que el Presidente fue quien contrató, supongo -no recuerdo- que debe haber habido una resolución de Directorio por la cual a él se le delegaba. El órgano Directorio está integrado por los soportes de ese órgano, que son los Directores y el Presidente. El Presidente, de acuerdo con la Carta Orgánica -lo dice la ley expresamente- es el jefe de la administración y tiene la representación del Banco, que no la tienen los demás Directores. Pero la voluntad del órgano es la que establece la Carta Orgánica, de acuerdo con un quórum mínimo de tres votos en cinco. Entonces, si se delegó en él -no recuerdo si se le delegó ni conozco ninguna resolución que se haya adoptado en mi presencia sobre este tema-, si actuó él, tiene que haber sido precedido de una resolución de Directorio que dijera: "Usted es el delegatario". Delegante Directorio, potestad delegada: contratar tal cosa, y la persona que lo recibe es el delegatario.

Evidentemente, la Secretaría General Letrada actuaba en materia jurídica. También en el Banco estaba la Gerencia Legal, que era la que recibía las consultas de la Gerencia General, que aglutinaba todo lo que elaboraban las distintas Gerencias del Banco. Nosotros actuábamos cuando el Directorio nos consultaba y también cuando recibíamos el orden del día, porque íbamos a las reuniones de Directorio. Creo que el promedio de asuntos que se trataban por reunión nunca era menor a cien. Cada asunto venía con sus informes, lo leíamos y si teníamos que hacer alguna precisión, la hacíamos. Si el Directorio la atendía, después nos enviaba el expediente para que informáramos y decidiéramos lo que el Directorio, de acuerdo con la oportunidad y conveniencia, quisiera. Pero, ¿qué ocurre? De acuerdo con la Carta Orgánica, el Directorio tiene una integración mínima para adoptar decisiones, que es una mayoría y el Secretario Administrativo de Directorio. ¿Quién más iba? El Gerente General, el Secretario General Letrado y el Prosecretario General Letrado, sin perjuicio de que se pudieran convocar técnicos para casos concretos.

Muchas veces el Directorio actuaba en comisión general. ¿Qué significa esto? Nos indicaban que nos retiráramos de sala, a veces hasta el Gerente General, y eso no lo conocíamos. Es decir, si alguna vez hubo cupos, si alguna vez se decidió eso, yo, como Secretario General Letrado y como ciudadano, no lo sé, y a mí no me consta que los haya habido.

SEÑOR BERNINI.- Voy a formular preguntas vinculadas con uno de los temas que personalmente me tiene más preocupado, y quiero ser lo más claro posible. Quiero saber si el doctor Daniele tiene posibilidad de aportarnos algún elemento.

Me voy a referir al Plan Fénix y a SADUF S.A., propiedad 100% del Banco Hipotecario. Esta es una de las situaciones que estamos analizando, y personalmente es una de las que me preocupa más, porque visualizo que existen algunos problemas, sobre todo considerando cómo terminó. En algunos aspectos esta situación se relaciona con cuestiones jurídicas, y quiero saber hasta qué punto el doctor Daniele no tiene conocimiento por haber participado en calidad de Secretario General Letrado.

En 1998 -me refiero a este año porque, pese a que la actuación de esta Comisión investiga del 2000 al 2005, el problema reventó después-, el Banco Hipotecario hizo un contrato con AFE; perdón, debí haber dicho SADUF, ya que esta empresa había sido creada a tales efectos.

SEÑOR DANIELE.- En realidad, no se equivoca cuando dice que era el Banco Hipotecario.

SEÑOR BERNINI.- En efecto, me gustaría que me lo aclarara, y en todo caso, es parte de la pregunta.

Concretamente, se hizo un contrato, y a partir de su firma y de la falta de condiciones, se precipitan los problemas que se vivieron para concluir ese proyecto, sus derivaciones, los costos y los juicios que hoy debe afrontar el Estado. El aspecto más cuestionable del contrato con AFE fue que, dentro de las contrapartidas del Banco Hipotecario para quedarse con la Estación General Artigas, la playa de maniobras, etcétera, se hablaba de un monto de alrededor de US$ 7:000.000 u US$ 8:000.000 y, a su vez, un compromiso del Banco, sin plazo, para construir 2.500 metros cuadrados de edificación, a efectos de que AFE tuviera posibilidades de

instalar su administración y otras áreas. El problema que visualizamos es que el contrato no especifica en cuanto a plazos, costos y características, y de alguna manera si uno analiza cómo evolucionaron los hechos, la contradicción del requerimiento de AFE con respecto a ese aspecto y la incapacidad del Banco de cumplir, fue lo que provocó los atrasos permanentes que concluyeron con el fracaso del proyecto, más allá de la crisis del 2002, etcétera.

Entonces, quiero saber si el doctor Daniele está al tanto de esto, qué nos puede comentar, qué participación tuvo o si nos puede informar con respecto a esta -a mi juicio- vaguedad de contrato que llevó a esta situación.

SEÑOR DANIELE.- En determinado momento el Estado empezó a planificar el establecimiento de un Plan Nacional de Recuperación Urbana, que preveía distintas intervenciones en Montevideo y en algunas ciudades del interior como, por ejemplo, San José y otras que no recuerdo. Para ello, tenía que recurrir a una asistencia financiera del Banco Interamericano de Desarrollo. Esto lo sé no por haber participado directamente sino por haber tenido participación directa en lo que comentaré después.

Una de las condiciones de "procedibilidad" para otorgar esta asistencia financiera era que el Banco no operara como tal, porque evidentemente como organismo público debía licitar y contratar, lo que era muy pesado, y el BID requería que se hiciera a través de una sociedad que operara por el derecho privado. Es en este momento que me consultan.

Hicimos un informe conforme a la Carta Orgánica que, de acuerdo con un numeral del artículo 18 de esta norma -incorporado por una ley que tenía carácter orgánico pero no integraba antes las operaciones que podía realizar el Banco- da la posibilidad de realizar operaciones comerciales. En base a esto, y a otros análisis jurídicos muy profundos, nos pronunciamos en el sentido de que se podía hacer. El BID estaba esperando esta respuesta para decir sí o no.

Paralelamente, el Banco consultó a un estudio, que unos días después entrega su informe, que coincide con el nuestro, y ahí empieza el proceso.

Yo también intervine en la adecuación de los estatutos para que el objeto de la empresa pudiera operar en esa área, pasando por la Auditoría General de la Nación, etcétera. Constituida la sociedad, el Banco es su único accionista: tiene un Directorio, y como en toda sociedad comercial, sobre todo en la anónima, el órgano soberano es la asamblea de accionistas.

Entonces, se hace ese contrato de préstamo con el BID y se gestiona entre los dos organismos públicos la contratación directa -que sí se puede hacer entre organismos públicos- de la Estación, de la playa de maniobras y de dos galpones que estaban sobre la calle Paraguay. Nosotros llamamos EGA a la Estación General Artigas.

El Banco tenía que adecuar la Estación, concedería su uso, ya que se instalarían allí una cantidad de actividades culturales; en un principio, se pensó dejar parte de AFE, etcétera. Se desarrollaría en el lugar una actividad comercial para potenciar el área. La playa de maniobras se vendería. Se hicieron, a mi entender, dos cosas: un convenio Banco-AFE, por el que el Hipotecario adquiere el predio, y una parte lo integraría como capital a SADUF, que luego haría el llamado a licitación para que se presentaran empresas para completar este desarrollo.

En el contrato que se firmó con AFE, en cuya negociación tuvo una participación preponderante la parte de SADUF, nosotros -digo nosotros porque en ese entonces ya no documentaba los contratos solo, pues trabajaba con una escribana muy capaz- conformamos lo que recibimos, y advertimos que existía un poco de indefinición en cuanto al emplazamiento -cómo, cuándo, qué- de esos 2.500 metros cuadrados, que se había pensado que el Banco construyera y lo cediera en comodato a AFE. Es claro que el Banco no iba a comprar, construir y dar en usufructo; no, lo cedería en comodato, y otras instalaciones se llevarían a Peñarol.

Me consta que durante el año 2001 hubo varios problemas. Puntualmente en este caso el Banco y SADUF intentaron que AFE se fuera de ahí, pero encontraron una resistencia voluntaria y basada en una imprevisión que perturbó las cosas.

¿Qué habíamos hecho, junto con la escribana? Un contrato de compraventa de hipoteca a la empresa adjudicataria de la licitación, que resultó ser Glenby S.A.

SEÑOR BERNINI.- Basándome en su respuesta, ¿no tuvo usted incidencia directa en el contrato? ¿Quién era el responsable de la elaboración del contrato?

SEÑOR DANIELE.- La negociación de ese emplazamiento creo que la gestionó SADUF y sus técnicos, porque había un Directorio y Gerentes.

SEÑOR BERNINI.- Obviamente, por ser el accionista único ese contrato habrá ido al Directorio del BHU, donde habrá sido considerado. ¿Le pidieron informe a usted o a Jurídica?

SEÑOR DANIELE.- Nosotros planteamos -hablo de los dos técnicos que estábamos- nuestras objeciones a esa indefinición. Nos parecía que era algo que quedaba un poco colgado. Recuerdo que se nos dijo que, tratándose de dos organismos públicos, no era tan importante. Pero lo cierto es que, en su momento, lo dijimos.

SEÑOR BERNINI.- Es decir que se genera un llamado a licitación, tanto para lo que era la remodelación de la Estación General Artigas como para las obras en la playa de maniobras y en los galpones. Finalmente se licita, y gana la empresa Glenby S.A., de propiedad del señor Barboni. Se genera una especie de tribunal calificado para analizar las ofertas. Esta fue la única que se concretó. Para ese tribunal calificado se invirtieron US$ 60.000 en materia de honorarios para, entre otros, Teodoro González, Luis García Pardo, Dante Iocco, Tomás Lowy, Daniel H. Martins, Ricardo Pascale, Ricardo Lisandro y Daniel Fernández. Tengo entendido que el doctor Daniel H. Martins, luego de distintas instancias que hubo en el Banco por problemas con el señor Barboni... Existía un vínculo del empresario con este doctor como abogado de sus empresas o de algunas de sus empresas. Si no lo sabe, me lo dice.

SEÑOR DANIELE.- Recuerdo que quien licita es SADUF. Estaba integrado un tribunal y además había asesores del tribunal. El contador Pascale, si no era miembro, era asesor. No me consta que el doctor Martins tuviera vínculos.

SEÑOR BERNINI.- Se confecciona un contrato. La valoración que tenemos quienes pudimos acceder a este -siendo legos en derecho; y no sabía que usted también había participado-, es que se hizo un excelente contrato por los blindajes, las garantías encadenadas, que permitían al Banco tener la capacidad, ante algún incumplimiento en la complejidad del proyecto, de acudir a ese contrato con las garantías encadenadas y hacer exigible y recuperar, en la peor hipótesis, las inversiones y el objeto del tema. El problema es que en determinado momento, y a partir de las reiteradas prórrogas porque AFE no se retiraba, se genera un cambio de contrato. Por lo que hemos venido averiguando y conversando, entendemos que este nuevo contrato quitó las principales atribuciones en la medida en que quitó esos blindajes, esas garantías encadenadas, debilitando el posicionamiento de SADUF, del Banco, ante la empresa. Entre otras cosas, esta situación provocó la no concreción de la obra y, peor todavía, juicios cruzados con la empresa por montos muy importantes, que nos preocupan. ¿Qué participación tuvo usted en esto? ¿Le dieron oportunidad de opinar sobre este tema? ¿Qué valoración hace sobre el cambio de contrato?

SEÑOR DANIELE.- Nosotros -hablo de la escribana y de mi persona- no teníamos cómo documentar todo esto; era complejo, era nuevo para el Banco, por lo que hicimos un contrato de compraventa con hipoteca, pactamos la condición resolutoria y la indivisibilidad de las obligaciones. Además de ese contrato, se iba a firmar un contrato cuyo objeto eran obligaciones de hacer. También un contrato de concesión por el cual se le iba a pagar a la empresa un canon, después de que esta cumpliera con una cantidad de exigencias. Entonces, dijimos: "Esto tiene que cerrar perfectamente, y en el caso de que la empresa incumpla, caerán todos los contratos sin ninguna consecuencia económica para el co-contratante".

Si SADUF, que era el brazo por el cual el Banco Hipotecario se manifestaba en ese entonces, incumplía, tenía que pagar una multa. Pero nosotros hicimos un informe. No recuerdo fechas, pero sé que la entrega de la estación estaba pactada. Al no poder entregarse, se empieza a debilitar el contrato, que era resistente, y agradezco la calificación que le ha dado el señor Diputado Bernini. Como profesionales, nos sentíamos muy tranquilos, porque habíamos hecho algo operativo y beneficioso.

No intervenimos en la negociación para la modificación y siempre dijimos que eso iba a llevar al Banco y a SADUF a problemas; eso lo manifestamos. Creo que hay algo de eso protocolizado. Creo que la escribana con la cual actuamos, con muy buen criterio, lo dejó protocolizado. Es decir que es una prueba importante.

Es cierto que todo se empieza a debilitar. Nosotros también dijimos que si bien el Banco ya no podía cumplir porque estaba atado por esa demora de AFE de entregar la playa de maniobras como consecuencia de que la empresa pedía prórrogas y nos debilitaba, también la empresa en determinado momento nos podía reclamar por daños y perjuicios. Hasta ahí, recuerdo mi actuación; sé que esto ocurrió y hay un informe nuestro, en conjunto, de mediados de 2002.

SEÑOR BERNINI.- En junio de 2002 se firma el nuevo contrato.

SEÑOR DANIELE.- Nosotros hicimos un informe en el mes de mayo donde asentamos todas las salvedades. Inclusive, esto tenía repercusiones con el BID para que desembolsara el total del préstamo.

SEÑOR BERNINI.- Continúo con el razonamiento.

Desde el punto de vista jurídico y de la responsabilidad en cuanto a ser el único accionista, en determinado momento y en medio de este proceso de imposibilidades para concretar en plazo la entrega de la Estación General Artigas, etcétera, por parte de SADUF se intenta arrendar la EGA para actividades culturales a una empresa que se denomina Argar S.A., perteneciente al señor Ferrés, un empresario del espectáculo. Ese es un tema que nos llamó mucho la atención y le pedimos a usted que lo aclare, en la medida en que haya tenido conocimiento del tema. Todo indicaría que esta empresa, que iba a contratar por seis meses o un año la Estación General Artigas para actividades culturales, ingresa sin previo contrato de arrendamiento firmado. Esto provoca que luego el Directorio de SADUF haya hecho un contrato en el que no existen las garantías mínimas de cualquier bien que uno arrienda. Y se paga con seis cheques diferidos, sobre los cuales tenemos dos informaciones; en la mejor hipótesis, cinco de ellos no tienen fondos. Además, se deja una deuda por concepto de luz y agua, porque los contadores estaban a nombre del Banco Hipotecario, de SADUF. Entre ambas cosas, se alcanza a aproximadamente $ 1:500.000.

La pregunta concreta es si usted está al tanto del tema y qué se hizo desde el Directorio del Banco o de la Secretaría Letrada. Nos consta que, según algunas declaraciones, ni siquiera se aplicó la ley de cheque en cuanto a que en cinco días hábiles existe la posibilidad de la prisión o de la pena. Hasta se ha manifestado por parte de alguno de los convocados que había cierta turbiedad en la aplicación de ese tema.

Quiero saber qué hizo el Banco, si usted está al tanto. ¿Qué nos puede decir?

SEÑOR DANIELE.- No recuerdo la época en que esto ocurrió. La vinculación que nosotros teníamos con el Directorio de SADUF era si cursaba al accionista, al Directorio del Banco Hipotecario, alguna consulta, pero no intervinimos, recuerdo, directamente. Lo que sí tengo en mi memoria es que hubo arrendamientos de la Estación. No recuerdo si me enteré estando en el Banco, porque no recuerdo la fecha.

SEÑOR BERNINI.- En julio de 2004 fue el contrato de arrendamiento.

SEÑOR DANIELE.- Yo ya me había ido porque me retiré el 30 de diciembre de 2002. Me enteré, pero desde afuera.

SEÑOR PRESIDENTE.- Con relación a las preguntas del señor Diputado Bernini sobre el cumplimiento o incumplimiento de SADUF en la entrega de la Estación, de acuerdo con lo que usted

conoce, ¿consta que hubo incumplimientos, o no, por parte de SADUF de dicha cláusula del contrato, de dicha obligación?

SEÑOR DANIELE.- Había distancia física entre la Estación y el Banco y a veces había distancias en lo que pasaba. Nosotros éramos convocados puntualmente.

Tengo entendido que, pese a las negociaciones que se hicieron, hubo un día en que se intimó a la empresa. Hubo un problema de horas -no recuerdo qué pasó- y estaba transitando por la vía un tren. Eso fue muy nefasto para la posición de SADUF porque eso fortalecía a la empresa: si hay un tren, ¿cómo voy a tomar posesión de las instalaciones? Ese era un acto que tenía que llevar adelante SADUF en la persona de su Directorio.

Al respecto, voy a hacer una aclaración. Todos sabemos que el accionista puede hacer con los Directorios, no lo que quiera -porque puede tener responsabilidad-, pero si no marcha la cosa, puede sustituirlo. Pero quien está todos los días en el frente de batalla, ¿quién es? El Directorio. Y hay decisiones que toma el Directorio de acuerdo con los estatutos. Después labrará el acta el Directorio correspondiente y la elevará al Banco, que controlaba cuando ya habían pasado las cosas.

También estaba la parte gerencial. Me parece que hubo algo que no funcionó adecuadamente y que motivó ese tema.

SEÑOR ROBALLO.- Queremos ubicarnos temporalmente, porque es posible que usted ya no estuviera. Cuando se produce esta mutación del contrato por incumplimientos, usted todavía estaba en el Banco. Aunque hayan sido más desfavorables las condiciones, supongo que también se pactaron algunas condiciones resolutorias y consecuencias para el caso de incumplimiento, etcétera.

SEÑOR DANIELE.- Yo, como abogado asesor, y la escribana actuante, manifestamos directamente -creo que consta en un informe- que quitar la indivisibilidad -mi memoria sí me lo dice- dejaba a la condición resolutoria en una situación cada vez menos favorable a los intereses de SADUF y por ende de su accionista.

SEÑOR ROBALLO.- Más allá de esos dos elementos tan importantes, en un contrato donde se pactan obligaciones mutuas, en caso de incumplimiento y en aplicación de los principios generales de la ley se puede proceder a la resolución del contrato, con daños y perjuicios, etcétera.

Mi pregunta es la siguiente. Si usted conoce esa situación, ¿cuál de las dos partes inicia -si es que lo inició- este proceso de resolución del contrato o comunica a la contraparte que hay un incumplimiento, por lo que va a reclamar daños y perjuicios? ¿Cómo fue esta etapa del proceso?

SEÑOR DANIELE.- No lo conozco directamente, en razón y en ocasión de mi cargo. No lo conozco. Me enteré de que hubo gestiones, intimaciones y desencuentros, pero no lo conozco porque cuando ocurrió eso yo no estaba en el Banco.

SEÑOR ROBALLO.- La última pregunta quizá ya me la haya contestado. Quiero saber si tiene conocimiento extraoficial o por comentarios de la existencia de por lo menos cuatro juicios entre la empresa Glenby y el Banco Hipotecario, SADUF, etcétera. Como usted sabe, cuando uno va a preguntar en la distribuidora de turno, la primera información es el primer movimiento que hace la parte. Después los juicios siguen y eso a veces no consta. Todos figuran como diligencias preparatorias y estamos haciendo las averiguaciones, a ver en qué terminaron. Nos llamaba la atención que en cuatro Juzgados diferentes se habían iniciado diligencias preparatorias. En uno solo de ellos es actor el Estado a través del Banco Hipotecario y de SADUF.

SEÑOR DANIELE.- No tengo conocimiento directo del tema. Lo que sí sé, por trascendidos públicos, es que el Banco demandó a la empresa y esta al Banco por una suma muy importante. No sabía que había cuatro acciones distintas.

SEÑOR BERNINI.- Antes que nada queremos saber si usted conocía esta realidad y, en ese caso, deseamos saber su punto de vista. Parte de la auditoría nos plantea que hay una vinculación entre SADUF y el estudio Olivera - Delpiazzo. Nos sorprende porque se les contrató para patrocinar a SADUF en los juicios que se mantienen tanto con la empresa Argar S.A., aquella que había dejado las deudas de luz y agua y no había pagado el arrendamiento, como con Glenby S.A, patrocinador de SADUF. Sin embargo, constatamos que dicho estudio también patrocinó al señor Barboni - precisamente una de las empresas contra la cual está litigando el Banco- en octubre de 2001, quien actuaba por la empresa Amiga S.A. cuando realizó un reclamo contra el Banco Hipotecario del Uruguay. Entonces, hay bastantes implicancias como para no haber atendido esa realidad. Si usted la conocía, ¿qué nos puede aportar?

Por otra parte, no se ha encontrado un contrato entre SADUF y el estudio Olivera - Delpiazzo. Se habla de que la cifra sería de aproximadamente US$ 120.000 más IVA por el asesoramiento de Olivera - Delpiazzo a SADUF. Lo que sí se ha constatado es que hay dos facturas, una de diciembre de 2003 y la otra de agosto de 2004, por US$ 30.000 cada una de ellas. Pero tampoco aparecen claramente los honorarios ni la manera en que se hizo.

SEÑOR DANIELE.- La vinculación que yo conozco antes de ser Secretario General Letrado, porque eso se dio en el año 1998 cuando empezaba el Plan Fénix y cuando nosotros estábamos haciendo el estudio de procedibilidad de una sociedad anónima, es que en ese momento se decide contratar al estudio Olivera- Delpiazzo. Ellos actúan en esa instancia. No recuerdo los honorarios, pero jamás esas sumas de dinero. Fue otro tipo de honorarios. Reitero que no los recuerdo. Inclusive, la Secretaría General Letrada y la Gerencia Legal analizaron, como se hacía en cada caso, si los honorarios que cobraban los profesionales externos eran adecuados. Recuerdo, aunque no en este caso, que muchas veces se han hecho juicios y se ha pedido regulación de honorarios. Mientras yo estuve, se le siguió consultando en algunos detalles, pero fue hasta el año 2000. Después no hay nada.

Lo que sí conozco es el tema de Amiga S.A. Conozco el nombre del señor Barboni, no la persona física, de cuando empezamos con el Plan Fénix. A todas las reparticiones del Banco nos llegan los nombres de las empresas; por ejemplo, Amiga S.A., Glenby S.A. -es decir, S.A. o Limitada-, pero nunca sabemos quiénes son los que están detrás, el Directorio ni ningún nombre. Esto es muy bueno para nosotros como asesores porque informamos con total prescindencia de quién está detrás.

Amiga S.A. había tenido un problema de un certificado en una obra que se liquidó mal; había un ladrillo de campo; no sé; hubo un problema de liquidación. Y me entero por la prensa que se había pagado de más una suma grande.

SEÑOR BERNINI.- Un millón de dólares.

SEÑOR DANIELE.- En ese momento, se nos pide un informe. La Gerencia de Arquitectura propone una fórmula para atender este diferendo con la empresa, que nosotros compartimos -es un informe que está en un expediente-, en el que se decía que se podía ir descontando a la empresa de cada obra un 5% en UR hasta que nos resarciera de eso que era un pago indebido. En ese informe, nosotros lo calificamos como un pago, pero indebido. Hubo una reunión entre el hoy desaparecido Gerente General, quien habla y no me acuerdo quién más. Junto a mí concurrió una abogada a quien supervisaba y que le había dado el expediente dentro de la Secretaría para que lo analizara. Ahí estaba el doctor Delpiazzo. También estaba Barboni, quien mencioné por el Banco y el doctor Delpiazzo, que venía en carácter de asesor de la empresa. El doctor Delpiazzo presentó un escrito y pese a que en alguna ocasión ha sido profesor nuestro, la Secretaría General Letrada no compartió el criterio jurídico; de eso se trata lo nuestro, y elevamos el informe.

SEÑOR BERNINI.- Me acaba de aportar un eslabón que me faltaba. Le agradezco. Le voy a explicar por qué. Cuando decía que se había acudido al estudio Olivera-Delpiazzo para patrocinar a SADUF en juicios contra Glenby S.A, entre otras empresas, me llamaba la atención de que en octubre de 2001 el mismo estudio patrocinaba a Fernando Barboni por la empresa Amiga S.A. por unos reclamos que ahora usted acaba de precisar. Lo que nos llamaba la atención era que si bien eran temas distintos, el

estudio tenía los antecedentes comerciales y la concentración de información que en este tipo de asuntos nunca es saludable a la hora de concurrir a litigar.

Pero usted me acaba de dar un elemento que yo tenía en cuenta a partir de la versión taquigráfica de una Comisión Investigadora en 2002. Lo digo para que conste en la versión taquigráfica de esta sesión. A partir de la comparecencia de la Asociación de Bancarios del Uruguay, ya con las consecuencias de la crisis financiera instaladas, hay una parte que tenía guardada y que ahora usted me la aclaró. Se hace referencia a dos complejos habitacionales en la ciudad de Chuy. Dice: "El día en que la empresa constructora entrega la obra, el Banco le comunica que hubo un error de cálculo y que se le había pagado US$ 1:000.000 de más". Creo entender que es esto mismo. Voy a seguir a ver si usted me lo puede afirmar. La empresa contesta no solo que entendía que no había sido así, sino que le debía US$ 5:000.000 más. Esto que viene a continuación es lo que le atañe: los servicios informan que la empresa no tiene razón y que además efectivamente había habido un error de cálculo y debía descontársele de otras obras que tenía el millón de dólares que le habían pagado de más. El Directorio resuelve no hacer litigio, desistir del reclamo y ese millón de dólares no se recupera.

Termina diciendo que eso no es lo único interesante, sino que al día de hoy -estamos hablando de noviembre de 2002- esta empresa concentra el 35% de las viviendas que se están ejecutando por parte del Banco.

Creo que este es un elemento interesante que hasta ahora no habíamos manejado en la Comisión. Le agradezco nuevamente que me haya aportado el eslabón que me faltaba en esta cadena.

SEÑOR DANIELE.- Nosotros dijimos que por error el Banco le pagó una cantidad mayor a la debida a la empresa Amiga S.A. porque se produjo lo que jurídicamente es pago indebido. Ante ello, el Banco tiene la posibilidad de iniciar la acción judicial correspondiente con el fin de obtener el recupero de lo que pagó de más, siempre que tenga prueba suficiente de que el pago fue indebido, o sea, de que existió error en la liquidación de los certificados. En caso de que el Banco saliera ganancioso en el juicio, se podía peticionar el recupero de la suma abonada en demasía, reajustada conforme al Decreto Ley Nº 14.500, 6% anual, y en caso de probarse que hubo mala fe de la empresa también se le podían reclamar los intereses corrientes. Atendiendo a lo que la Gerencia de Arquitectura había propuesto como una solución para recuperar ese pago indebido, descontándolo de las obras que esta empresa tenía -creo que era un 5% en UR de cada una-, como un juicio siempre es incierto, decíamos que si se llegaba a esa solución para el Banco era óptima. Eso fue lo que dijimos. Lo que tengo entendido y que después pasó, pero no tuvimos mayor intervención, es que se terminó en una transacción en términos en los que nadie cobró nada; eso es de lo que sí me enteré estando en funciones.

También quiero agregar algo. A nosotros se nos consultó si era posible contratar con tantas empresas. Un abogado no sabe quién está detrás de las empresas. En determinado momento se nos consultó e hicimos un informe en el sentido de que eso se consideraba algo que podía ser inconveniente. Hay un informe; no lo recuerdo al detalle porque fue hace tiempo y no recuerdo en qué época fue. Yo me siento muy tranquilo y si en algo no fui claro, se pueden solicitar al Banco los informes, que están todos con la firma nuestra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Terminando el tema de SADUF, ¿nos puede ilustrar acerca de cuál era la forma de convocar una Asamblea de esa sociedad anónima?

SEÑOR DANIELE.- Por lo general hay una asamblea ordinaria, que se realiza de acuerdo con la Ley Nº 16.060, que es la Ley de Sociedades Comerciales; tiene que ser anual, hay un contenido ya predeterminado en la Ley; pero también existen asambleas extraordinarias. El convocante natural es un accionista; en este caso el único accionista es el Banco. Por lo tanto, es el Banco el que debe hacer la convocatoria. Se habla de quién puede hacerlo por la persona jurídica Banco y es el órgano Directorio, integrado por cinco miembros que son los soportes de ese órgano, los que emiten su voluntad humana. Es el órgano Directorio de acuerdo con los quórum que establece la Ley.

También hay una previsión en la Carta Orgánica que dice que el Presidente del Directorio del Banco -creo que lo dice expresamente el artículo 96-, haciendo uso de la competencia de urgencia, puede hacer cualquier cosa dentro de lo que sea buena administración, observando la legalidad, oportunidad, conveniencia o mérito, pero con una carga u obligación -creo que es carga y obligación- de dar cuenta al Directorio en la primera

oportunidad. Supongamos que hoy se convoca porque es nuestro Directorio y hay que hacerlo; competencia de urgencia; convoco. Mañana hay una reunión. El señor Presidente del Directorio del Banco en ese día tiene que decirle a sus pares: "Hice tal cosa; la someto a consideración del Cuerpo". Ese es el modo de actuar de acuerdo con la ley.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si ese procedimiento no hubiera sido observado en alguna oportunidad, ¿qué resultado da respecto del acto administrativo correspondiente?

SEÑOR DANIELE.- Como decía, el acto administrativo podría adolecer de una condición de procedibilidad.

Hablando en términos corrientes: si soy Director y el Presidente del Directorio no me dice lo que hizo, desconozco lo que hizo. Entonces, lo que no hay es voluntad del órgano Directorio. Si no hay voluntad del órgano Directorio, no se le puede imputar al Directorio y entonces ese acto puede ser atacable jurídicamente. Repito: tiene que ser -digamos- hecho suyo por el órgano plural; si no, no se actúa de acuerdo con la ley. A veces pasa -no sé si fue en este caso- que no se da cuenta o no consta que se dio cuenta, pero el Directorio actúa en consecuencia. Pero no me quiero meter en ese tema porque es otra cosa.

Lo lógico es que el Directorio haga suyo el acto y la voluntad del Banco es del Directorio. Un solo Director no puede; el Presidente sí puede hacerlo en esas condiciones en las que hablaba.

SEÑOR PRESIDENTE.- Esto viene a cuento de un acta de la asamblea extraordinaria de SADUF que los legisladores tenemos en nuestro poder. Usted ya no estaba, pero quisiéramos que nos ilustrara jurídicamente ya que conoce la Carta Orgánica del Banco y el contrato social de la sociedad anónima. Esa asamblea la convoca el síndico. ¿Síndico y convocante de esa asamblea?

SEÑOR DANIELE.- Creo que de acuerdo con la Ley de Sociedades Comerciales, la Nº 16.060, el síndico puede, en casos que atañen a su responsabilidad, peticionar que se reúna la asamblea si le tiene que decir algo. No recuerdo exactamente lo que dice la Ley ni el Estatuto en el que creo que sí había una previsión expresa. Creo que en el Estatuto que redactamos había una previsión expresa. Lo que sí recuerdo es que el síndico debía estar en las reuniones, controlar las reuniones de Directorio e integrar las asambleas también, más allá de la obligación anual que tiene de informar en la asamblea ordinaria.

SEÑOR PRESIDENTE.- De cualquier manera, según recuerdo, la resolución tomada por el Presidente en esos momentos, según prevé la Carta Orgánica debe ser notificada -si tiene el artículo allí sería mejor- en la primera sesión en la que se reuniera el Directorio del Banco Hipotecario; si no, esas resoluciones serían nulas. ¿Nos puede ilustrar sobre eso?

SEÑOR DANIELE.- El número del artículo de la Carta Orgánica es el 92 y dice: "No obstante, en circunstancias excepcionales en que a juicio del Presidente se requiera una pronta decisión, este la podrá adoptar, debiendo considerarla el Directorio en la siguiente sesión".

SEÑOR MAHÍA.- Son dos asuntos que en en algún caso, pueden ser menores en cuanto a la entidad general de todos los problemas que ha tenido el Banco Hipotecario. Quiero saber si desde el punto de vista jurídico le tocó competencia, actuación o información a su Gerencia.

Uno de los aspectos tiene que ver con el tema de los viáticos. En el informe de auditoría que se elevó a esta Comisión, referente a algunos viáticos entregados, se dice que en febrero de 1999, en base a argumentos de dudosa pertinencia y recurriendo a antecedentes no estrictamente aplicables a su caso, y a como este se epilogó, el ex Director, doctor escribano Jorge Sacchi, solicitó le fueran reintegrados los gastos ocasionados por una cirugía, a que se sometió entre octubre y noviembre de 1997 en Nueva York, lo que fue resuelto favorablemente por el Directorio, de acuerdo con el expediente 693.476.

Quisiera saber si para este tipo de resoluciones hubo alguna consulta a su área, si conoce antecedentes jurídicos en la materia y qué relación tenía su Gerencia con este tipo de acciones.

También quisiera saber si elevó al Directorio algún tipo de informe cuando se dieron frecuentes decisiones en torno a no hacer cumplir contratos con empresas que trabajaban para el Banco Hipotecario, vinculadas a la construcción de viviendas por razones distintas, sobre todo a la terminación de obras.

Asimismo, quisiera saber si respecto a la extensión de plazos que suponía que determinadas obligaciones contractuales no se llevaran adelante -teniendo en cuenta las razones valoradas por los Directores de entonces en el sentido de realizar sí o sí las obras-, se solicitaron informes, o si ustedes los hicieron voluntariamente.

SEÑOR DANIELE.- En cuanto a los viáticos, quiero decir que fui Presidente del Instituto Jurídico Interamericano y en tal calidad hice viajes de trabajo, oficiales, en los que me enteré cómo procedía el Banco con respecto a ese tema. Normalmente, se remitía a una lista que tiene el Ministerio de Relaciones Exteriores en la que aparecen tarifadas cada una de las ciudades. Además, un área del Banco -que no recuerdo cuál era- pedía precios a empresas transportistas, las contrataban y nos daban el pasaje. Con ese viático tarifado, que era para gastarlo o no -pero por algo era ese monto-, teníamos que pagar un porcentaje del hotel. Hablo de mí porque lo viví e hice uso de los mismos en algunas oportunidades por participar en ese Instituto, del cual terminé siendo su Presidente, lo que fue bueno.

En cuanto al caso del escribano Sacchi, recuerdo que en las reuniones hablaba de una dolencia en una de sus rodillas; inclusive, a algunas sesiones no pudo asistir por ese problema. Se habló de que esa operación se optimizaría si se realizaba fuera del Uruguay. Después no sé más nada. Sé que viajó, que fue a operarse. En ese tiempo no estuvo en las reuniones, por lo que era obvio que había viajado. Cuando regresó, el Banco tomó conocimiento de que se había operado. Nunca supe ni se me pidió que hiciéramos un informe de cómo se debía actuar y de cuáles eran las bases.

SEÑOR MAHÍA.- En cuanto a la primera parte de su exposición, se trata de una práctica habitual que se hace en todos los organismos públicos. En función de cada ciudad se establece un viático determinado. Supongo que en todas las áreas del Estado es así, aunque no he estado en otra que no sea el Parlamento. Pero yo me refería a que en este caso y aparentemente en el de Noachas, habían sido asumidos por parte del Banco Hipotecario costos de servicios médicos a través de viáticos. Quisiera saber si se requirió algún informe jurídico para ser imputable al rubro viáticos ese tipo de gastos.

SEÑOR DANIELE.- Nunca fui consultado en este tema; jamás.

Por otra parte, uno de los miembros permanentes del Directorio era el Gerente General del Banco, que era la punta de una pirámide donde iba todo lo que la Gerencia tenía. La Gerencia que constataba un incumplimiento por parte de una empresa elevaba sus actuaciones y, por lo general, nunca iba a la Secretaría General Letrada sino a la Gerencia General, que es la parte contenciosa. Entonces, la Gerencia Legal elevaba sus informes a la Gerencia General y esta después le daba curso. Inclusive, se puede iniciar un juicio sin resolución. Después se podrá dar cuenta de que se inició un juicio, pero si hay un incumplimiento el juicio se inicia.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos al doctor Daniele su concurrencia.

(Se retira de Sala el doctor Daniele)

——Hay una nota del arquitecto Apud. Propongo que lo recibamos el próximo jueves a la hora 10.

Tengo una solicitud de actas, que son posteriores a las que hoy manejé, que si les parece bien las cursamos.

Se levanta la reunión.